

# Mittelstand im Mittelpunkt

## **Memorandum für eine aktive sozialdemokratische Mittelstandspolitik**

**\*\*\* Wenn das Denken zerfällt,  
zerfallen die Ordnungen**

**Wenn die Wörter ihre Bedeutung  
verlieren, werden die Menschen  
ihre Freiheit verlieren \*\*\***

***Konfuzius***

### **Vorbemerkung der Verfasser:**

Wir bitten alle Interessierten, uns Anregungen zu übermitteln. Es ist vorgesehen, Anfang des Jahres 2005 eine aktualisierte Fassung zu erstellen und zu veröffentlichen. Dazu bedarf es Ihrer Mithilfe...

Ihre Anregungen und Diskussionsbeiträge richten Sie bitte an den Bezirksvorstand der Arbeitsgemeinschaft der Selbständigen im SPD-Bezirk Hessen-Süd, z.H. des Vorsitzenden, Fischerfeldstraße 7 – 11, 60311 Frankfurt am Main.

Die vorliegende Fassung wurde durch die Redaktionskonferenz am 28. September 2004 verabschiedet. Sie enthält alle dabei beschlossenen bzw. angekündigten redaktionellen Änderungen und Ergänzungen – **Stand: 9. Oktober 2004**. Alle zeitlich davor erstellten Entwurfsfassungen verlieren damit ihre Gültigkeit und sind nicht mehr Gegenstand der Diskussion.

# Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	<b>Seite 3</b>
<b>Präambel</b>	<b>Seite 4</b>
<b>Historischer Kontext</b>	<b>Seite 5</b>
<b>Zielvorstellungen und Leitbilder</b>	<b>Seite 11</b>
<b>Ist-Analyse</b>	<b>Seite 15</b>
<b>Begriffsbestimmung</b>	Seite 15
<b>Aussagen zur Globalisierung</b>	Seite 15
Globalisierungsbegriff, - diskussion, -problematik	Seite 15
Die spezifisch deutsche Situation	Seite 17
Globalisierung und Regionalisierung	Seite 18
Die Europäische Union als Beispiel regionaler Integration	Seite 18
Der hessische Außenhandel als Beispiel für die BRD	
Globalisierungs- und Regionalisierungsdaten für Hessen <sup>1</sup>	Seite 19
<b>Die Bedeutung der KMU<sup>2</sup> für die nationale Wirtschaftstätigkeit</b>	<b>Seite 22</b>
Nationale Daten	Seite 22
Nationale Besonderheiten	Seite 22
Rechtsform	Seite 23
Investitionstätigkeit und Internationalisierung von KMU	Seite 23
Forschung und Entwicklung für und in KMU	Seite 25
Finanzierungsprobleme der KMU	Seite 25
KMU in Industrieländern unter besonderer Berücksichtigung der BRD	Seite 25
Export- und Auslandsfinanzierung von KMU	Seite 28
<b>Programmatische Aussagen</b>	<b>Seite 28</b>
Bedeutung des Mittelstandes in Hessen	Seite 29
Ausrichten auf Beschäftigung	Seite 29
Haushalte und Staatsaktivitäten stärker auf Investitionen auslegen	Seite 29
Steuergesetzgebung auf Beschäftigung auslegen	Seite 30
Mehr Licht in die Schattenwirtschaft – Anreize zur Rückführung der Schwarzarbeit schaffen	Seite 31
Systematisch Hindernisse der Beschäftigungswirkung abbauen	Seite 32
Förderziele neu bestimmen	Seite 33
Gezielte Verminderung von Markteintrittsbarrieren	Seite 33
Großzügige Experimentalklauseln für neue Produkte und Verfahren	Seite 35
Beschäftigungsorientierte Förderpolitik	Seite 36
<b>Anhang</b>	<b>Seite 38</b>
Anhang 1 Rahmenbedingungen / Die wirtschaftliche Lage des Mittelstandes	Seite 38
Anhang 2 Mezzanines Kapital- ein modernes Förderinstrument	Seite 42

<sup>1</sup> Die Situation des Mittelstandes in der BRD wird beispielhaft dargestellt mit Hilfe von Zahlen aus Hessen; die Hochrechnung auf Deutschland ist statistisch gesichert

<sup>2</sup> KMU – Kleine und mittlere Unternehmen; wir benutzen die EU-Definition, vgl. dazu Seite 15 oben

## Präambel

Dieses Memorandum für eine aktive sozialdemokratische Mittelstandspolitik ist das Ergebnis der Diskussionen einer Arbeitsgruppe im SPD-Unterbezirk Wiesbaden und der Arbeitsgemeinschaft der Selbständigen im Bezirk Hessen-Süd, in der sich zusammengefunden haben:

- Reinhart Bartholomäi, Staatssekretär a.D.
- Jörg Bourgett, Vorstandsvorsitzender, GF
- Jörg Jordan, Geschäftsführer
- Matthias Kollatz-Ahnen, Vorstand
- ME. Manfred Schmidt, Handwerksmeister, Dipl.Kfm.
- Knut Schneider, Unternehmensberater
- Jürgen Stieler, Dipl.Kfm.
- Kurt Wahler, Unternehmer

Bei der Abfassung des Papiers haben wertvolle Unterstützung geleistet:  
Rosemarie Eichler, Udo Grabow und Werner Müller

## Wir wollen damit

- **die Diskussion in der SPD auf allen Ebenen anstoßen,**
- **der Arbeitsgemeinschaft der Selbständigen in der SPD (AGS) hilfreich sein,**
- **einen Beitrag für das 2005 zu verabschiedende neue Grundsatzprogramm der SPD leisten.**

Jeder Zehnte, der gegen Entgelt arbeitet, tut dies heute auf eigenes Risiko. Die Bundesregierung will mittelfristig, dass - wie im übrigen Europa - jeder Siebte selbständig ist.

Gelingt dies, wird in den jüngeren Jahrgängen die Bedeutung der Selbständigkeit wachsen. Das verlangt eine neue Bereitschaft, sich für den Lebensentwurf und die berufliche Umwelt dieser Gruppe, die in ihrer Mehrzahl nach Arbeitszeit, Arbeitsintensität und Einkommen nicht zu den Privilegierten gehören wird, aufgeschlossen zu zeigen.

Damit muss es beginnen. Denn ohne die prinzipielle Anerkennung und Würdigung dieser Lebensform ist die politische Akzeptanz aller Programme und Maßnahmen für die Selbständigen und freien Berufe von Anfang an beeinträchtigt.

Dass es bei wichtigen Themen – wie der Verantwortung für Arbeits- und Ausbildungsplätze und für Lohnstrukturen mit leistungsgerechten und auskömmlichen Löhnen – eine breite Übereinstimmung mit sozialdemokratischen Grundpositionen gibt, ermutigt uns, dieses Papier vorzulegen.

## Den dargestellten Zielen dienen die folgenden programmatischen Aussagen:

## Historischer Kontext

### I.

Am Anfang der Sozialdemokratischen Partei Deutschlands stand ein Handwerksmeister. Der erste, bis zu seinem Tod 1913 amtierende Vorsitzende der aus der Vereinigung der von ihm 1869 gegründeten Sozialdemokratischen Arbeiterpartei mit Lassalles Allgemeinen Deutschen Arbeiterverein 1875 entstandenen SPD war der Drechslermeister August Bebel. Er führte parallel zu seinem politischen Aufstieg einen Handwerksbetrieb mit mehreren Mitarbeitern, in dem Tür- und Fenstergriffe zunächst aus Büffelhorn gedrechselt, später aus Bronze hergestellt wurden, bis die überbordende politische Arbeit, insbesondere als gleichzeitiger Reichstags- und sächsischer Landtagsabgeordneter und Parteivorsitzender, ihm dies schließlich nicht mehr erlaubte.

Trotz dieser Verankerung der die ersten vier Jahrzehnte die SPD prägenden Führungspersönlichkeit in der Erfahrungswelt der mittelständischen Betriebseigentümer war die sozialdemokratische Programmatik lange ganz überwiegend an der Interessenlage der Arbeitnehmerschaft der Großbetriebe orientiert. Das hängt natürlich zum Wesentlichen damit zusammen, dass die gewerkschaftlich orientierten Facharbeiter und ihr Milieu die für die SPD vom Anfang bis in die jüngste Zeit am stärksten und beständigsten mobilisierbare Kernzielgruppe in der Wählerschaft gewesen sind. Aus dieser Schicht haben sich lange auch große Teile der Mitgliedschaft rekrutiert, und eine gewerkschaftliche Orientierung war deswegen in der SPD in der Regel auch für viele Funktionsträger selbstverständlich, die selbst ihre Wurzeln nicht in dieser sozialen Schicht hatten bzw. haben. Die Gewerkschaften haben aber ihren Rückhalt immer in erster Linie in den großen Betrieben und Verwaltungen gehabt.

Natürlich gab es auch immer Selbständige in der SPD, die die praktische Politik auf allen Ebenen mitgestaltet haben. Beispielsweise entstammen drei der fünf sozialdemokratischen Ministerpräsidenten im Bundesland Hessen diesem Kreis: Christian Stock war vor der politischen Karriere selbständiger Tabakwareneinzelhändler, Georg-August Zinn Rechtsanwalt und Albert Osswald Eigentümer und Geschäftsführer eines Großhandelsunternehmens mit Büroartikeln. Und die Arbeitsgemeinschaft der Selbständigen in der SPD hat deren Politik seit ihrer Gründung im Jahre 1953 nicht unmaßgeblich beeinflusst.

In die Programmatik der SPD fand der Mittelstand aber erst Einzug mit dem aktuellen Parteiprogramm, dem Berliner Programm von 1989, in dem es heißt:

„Die Wirkungsmöglichkeiten des Marktes werden durch übermäßige Konzentration aufgehoben. Konzentration kann kleine und mittlere Unternehmen wettbewerbsunfähig machen und die demokratisch legitimierte Steuerungsinstrumente des Staates in ihrer Wirkung beschneiden. Deshalb unterstützen wir Unternehmensvielfalt und stärken besonders kleine und mittlere Unternehmen. Sie sind innovationsfähig und in der Lage, sich flexibel auf die vielfältigen Bedürfnisse des Marktes einzustellen. Auch bei der Bekämpfung regionaler Strukturschwächen sind sie besonders wichtig. Wir wollen sie stärken. Wir fördern Existenzgründungen.“

### II.

Bis sich aus dieser programmatischen Sicht und Absichtserklärung eine durchgängig von mittelstandsfreundlicher Werthaltung geprägte Politik der SPD entwickelt hat, müssen im Verhältnis Mittelstand / SPD aber langjährig aufgetürmte Vorbehalte abgebaut werden.

Die SPD geht an dem Lebensgefühl und Lebensentwurf der Nichtarbeitnehmer in ihrer Selbstdarstellung wie in ihrer Praxis weitgehend vorbei. Das zieht sich durch alle Lebensfelder hindurch. Einige Beispiele sollen dies verdeutlichen:

Das beginnt bei dem zentralen Thema Arbeit. Der junge Marx hatte den zentralen Akt der Selbstverwirklichung des Menschen in der Arbeit gesehen, der durch Entfremdung, dem Verlust seiner Individualität in der weit- und tiefgreifenden Repression, der er durch den Besitzer der Produktionsmittel ausgesetzt ist, verschüttet sei. Für die deutsche Linke, nicht die europäische,

hat sich daraus eine Identifikation des Begriffs Leistung mit entfremdeter Arbeit entwickelt, und ihr politisches Ziel, den Menschen aus dieser Belastung heraus zu führen, mündete in ein vielfältiges Bestreben, ihn ganz allgemein vom Druck durch abgeforderte Leistung zu befreien. Damit konzentrierte sie sich als ihre Klientel auf Menschen mit fremdbestimmter Arbeit, ohne politisches Angebot für Selbständige, freie Berufe, Bauern, Hausfrauen.

Unsere Gesellschaft kennt heute eine Kluft, gerade auch als Folge sozialdemokratischer, gewerkschaftlicher Erfolge, die die SPD bisher nicht thematisiert: Die Kluft zwischen den Zeitreichen, wozu die meisten Arbeitnehmer gehören, und den Zeitarmen, den Selbständigen, den freien Berufen, vielen Bauern, vielen Managern und Leitenden Angestellten. Deren Einkommenssituation ist zwar meist erheblich besser als die der Arbeitnehmer, sie verbringen aber oft auch einen weitaus größeren Teil ihrer wachen Zeit mit Arbeit und sind auf die Nutznießer der Freizeitgesellschaft neidisch, die nicht wie sie selbst in ständiger Leistungsbereitschaft sein müssen.

Eine Partei, die dahin missverstanden wird, dass sie mit dem kapitalistischen Leistungsdruck die Leistung überhaupt bekämpft, muss es bei ihnen schwer haben.

Für Selbständige ist Entfremdung par excellence dagegen das Ausfüllen von Formularen und Statistiken nach Arbeitsende und das Studieren von immer neuen Vorschriften. Dafür wird von ihnen die staatsfromme SPD in Haft genommen.

Was Sozialdemokraten mit Recht für ihren liebenswürdigsten Zug halten, das Streben nach Solidarität als dem zentralen Grundwert ihrer Programmatik, wird für die betrieblichen Strategien der Marktteilnehmer von Sozialdemokraten mit Gesetzen bekämpft. Im Gegenteil: Im Interesse des Verbrauchers dürfen sie sich gerade nicht mit Kollegen solidarisch abstimmen, mit befreundeten Schulkameraden, die in der Politik tätig sind, nicht in den Urlaub fahren. Die selbstverständlichen Moralkodices der Kleingruppe in Gestalt gegenseitiger Kontaktpflege, Absprache und Hilfestellung, die die Arbeitnehmer für ihre Positionsbestimmung am Arbeitsmarkt ohne Hemmungen in Anspruch nehmen, sollen für die Selbständigen und Gewerbetreibenden verboten bleiben, und die SPD sehen sie dabei besonders aktiv im Wächteramt.

Und das sozialliberale Scheidungsfolgenrecht ruiniert ganze Betriebe, wenn man nicht vor dem Standesamt so nüchtern war, für die Vorzüge wechselnder Lebensabschnittspartnerschaften rechtlich Vorsorge zu treffen.

Elemente der gesellschaftlichen Anerkennung und des Berufsstolzes in Gestalt von Rangstufen (z. B. Geselle – Meister) werden von der SPD zwar für Lehrer und Beamte, nicht aber für Handwerker respektiert. Anscheinend motiviert durch die leistungskritische sozialdemokratische Tradition, bemüht sich die rot-grüne Bundesregierung trotz damit verbundener zusätzlicher hoher Ansehensverluste im handwerklichen Milieu um Beseitigung des sog. Meisterprivilegs für die Führung eines Handwerksbetriebes.

Die SPD verspricht den Arbeitnehmern, ihre Ängste um den Arbeitsplatz zu dämpfen. Kündigungsschutz soll Sicherheit und Geborgenheit verbreiten. Selbständige und mittelständische Unternehmer, die viel stärker den Marktschwankungen ohne Netz ausgeliefert sind, sorgen sich oft nicht nur um Arbeit für ihre gesunden Mitarbeiter. Sie tragen auch durch Lohnfortzahlung deren Krankheitsrisiko, das sie doppelt trifft, durch Einnahmeausfall und durch Weiterlaufen der Lohnkosten. Und wenn ein Marktrückgang den Betrieb zu Personalabbau zwingt, dann verlangt der von den Sozialdemokraten verteidigte Kündigungsschutz, dass nicht die fachlichen Notwendigkeiten des Betriebsfortbestands, sondern allein soziale Maßstäbe wie die Dauer der Betriebszugehörigkeit über die Auswahl der betroffenen Arbeitnehmer entscheiden.

Die Alterssicherung der Selbständigen und mittelständischen Unternehmen ist oft auf einen Miethausbesitz konzentriert. Das von den Sozialdemokraten entwickelte Mietrecht hat aber vor allem die Interessen der Mieter als der vermeintlich schwächeren Seite im Blick und entspricht in seiner Philosophie dem alten Scheidungsrecht: Trennung nur nach dem Schuldprinzip. Das belastet die Beziehung zwischen privaten Vermietern und ihren Mietern nicht selten emotional und ist dann ein Thema der Sorge im häuslichen Gespräch des Vermieters. Ängste also auch hier.

Die Einwanderung von dynamischen Migranten, die als Selbständige durch Selbstausschöpfung, als Arbeitnehmer durch Bereitschaft zur Schwarzarbeit eine zunehmende und gerade für Mittelständler eine echte Konkurrenz darstellen, vergrößert das Unbehagen. Wenn dazu noch der Eindruck erweckt wird, dass Einwanderung die Soziallast erhöht, ist die Psyche der Selbständigen oft nicht reif für „Brot für die Welt“, sondern für populistische Parolen. Der SPD entgleiten sie dann allemal, die sich ja gerade für die Akzeptanz Deutschlands als Einwanderungsland stark macht.

**Nun soll und kann dies alles nicht beklagt, geändert oder gar rückgängig gemacht werden. Es gehört aber zum Befund der emotionalen Distanz zwischen einer Partei und einer Schlüsselgruppe in unserer Gesellschaft.**

Insgesamt: Die SPD ist in den Augen der Selbständigen und insbesondere vieler Betriebsleiter des Handwerks nicht ansprechbar für ihre Probleme. Hinzu kommt: Sachkenntnisse über Betriebsführung, über Raffinessen der Bilanzierung, die Verästelungen des Steuerrechts und die Fülle weiterer existentieller Probleme der betrieblichen Wirtschaft sind in der SPD ohnehin kaum vorhanden, ihrem Funktionärskörper und ihrem Führungspersonal sogar nur höchst ausnahmsweise geläufig.

So kann es nicht verwundern, dass die zitierten mittelstandsfreundlichen Verheißungen des Berliner Programms in der sozialdemokratischen politischen Praxis auf allen Ebenen kaum gelebt und umgesetzt werden und eine spürbare Außenwirkung in Gestalt erhöhter Attraktivität der Partei für Selbständige und Mittelstand bisher ausgeblieben ist.

Dabei könnte es auch positive Elemente im Verhältnis zwischen SPD und Selbständigen geben: Dass Deutschland, das noch unter Hitler seine wirtschaftliche und agrarische Autarkie vom Ausland wie einen Fetisch vor sich hertrug, heute vor allem im Westen bis in die ländlichsten Regionen ein weltläufiges Land geworden ist, dass seine Kenntnisse fremder Länder und Sprachen für ein Land seiner Größe erstaunlich hoch sind, liegt gerade an der Bereitschaft mittelständischer Unternehmer und ihrer Mitarbeiter, ihre Produkte auf den Weltmärkten anzubieten und auf deren Wünsche einzugehen. Deren wirtschaftlicher Horizont ist global. Hier trifft sich die traditionsreiche Internationalität der Sozialdemokratie inzwischen mit den Interessen und Erfahrungen des exportierenden Mittelstandes.

Die sozialdemokratische Außenwirtschaftspolitik könnte ein Aktivposten in der politischen Bilanzierung der Selbständigen sein. Die weltoffene Außenpolitik, die Konflikte moderiert und den freien Handel nicht als politisch instrumentierbare Waffe betrachtet, macht sozialdemokratisches Denken und Handeln in diesem wichtigen Politikfeld anschlussfähig für Chefs und Belegschaften mittelständischer Betriebe.

Es ließe sich nach der Wiedervereinigung auch verdeutlichen, dass eine gute staatliche Infrastruktur und eine engagierte Beamtenschaft Planungssicherheit schafft und die Basis gerade für mittelständisches wirtschaftliches Handeln ist.

Der Ansatz, das Sozialsystem behutsam von der Lohnsumme abzukoppeln, stärkt das Vertrauen in die Beständigkeit der heimischen Arbeitsplätze.

Auch die sozialdemokratische Position, die Kaufkraft der Verbraucher nicht aus dem Blickwinkel zu verlieren und nicht nur auf der Kostenseite die Lösung für die betriebliche Überlebensstrategie zu sehen, ist insbesondere hilfreich für die vielen Mittelständler und Freien Berufe, die nicht internationaler Konkurrenz für ihre Dienstleistungen und Produkte ausgesetzt sind.

### **III.**

Wenn die SPD auf Dauer regierungsfähig bleiben will, muss sich ihre Politik auch für mittelständische, handwerkliche und kleinbetriebliche Interessen öffnen und deren Ziele in die Abwägungsprozesse sozialdemokratischer Wertorientierung einbeziehen. Die gewerkschaftlich orientierten Facharbeiter in Großbetrieben müssen eine ganz wichtige Zielgruppe und soziale Basis der SPD bleiben. Es geht auch nicht darum, die klassischen sozialdemokratischen Werthaltungen abzustreifen. Die SPD muss auch die „Schutzmacht der kleinen Leute“ bleiben – und

in weiten Bereichen sogar erst wieder werden. Hinzu kommen muss aber eine die Bewusstseinslagen und Probleme der mittelständischen Wirtschaft und der Selbständigen wahrnehmende, in die politische Strategie aufnehmende und sich für die Betroffenen in erkennbaren Umsetzungsinitiativen niederschlagende Innovation sozialdemokratischer Politik. Hierzu will dieses Memorandum Anstöße geben.

Die Bedeutung dieses Teils der Gesellschaft, auch und vor allem für die Schaffung von Arbeitsplätzen, muss endlich erkannt, und er muss dieser Bedeutung entsprechend auch ein wesentlicher Gegenstand des Entwurfs sozialdemokratischer Politik werden!

Karl Marx hatte den Mittelständen den baldigen Untergang prophezeit: Sie würden im Konkurrenzkampf der Mono- und Oligopole zerrieben. Diese düstere Prognose hat sich in Deutschland nicht erfüllt. Nach der Betriebsstättenzählung von 1970 arbeiteten 48 % aller Arbeitnehmer in Betrieben mit unter 100 Beschäftigten (davon 37 % in Kleinbetrieben unter 50), 25 % in Mittelbetrieben mit zwischen 100 und 500 Beschäftigten und nur 27 % in größeren Betrieben über 500.

Bis heute hat sich dieses Bild noch weiter zu Gunsten der kleineren Betriebe verschoben. Nach Angaben der Bundesagentur für Arbeit für das Jahr 2003 arbeiteten 53,4 % aller Arbeitnehmer in Betrieben mit unter 100 Beschäftigten, davon 41,8 % in Kleinbetrieben unter 50 Beschäftigten. 25,1 % arbeiten in Mittelbetrieben mit zwischen 100 und 500 Beschäftigten, und nur 21,5 % in größeren Betrieben mit 500 und mehr Beschäftigten.

Die aktuellen statistischen Zahlen über die weiblichen Selbständigen zeigen, dass sich zwei Trends überlagern:

- Erstens nimmt der Anteil der Frauen an den Selbständigen zu. Lag er in Deutschland 1996 noch bei 26,9 % (Hessen 27,7 %), stieg er bis Ende 2002 auf 28,1 % (Hessen 28,9 %). Frauen haben also in den letzten Jahren verstärkt Existenzen gegründet und waren dabei erfolgreich!
- Zweitens nimmt die Selbständigenquote der Frauen ab: in Hessen vom Maximalwert 7,5 % auf 6,4 % Ende 2002<sup>3</sup>. Dieser scheinbar widersprüchliche Befund stammt vom zweiten Trend her: Die Frauenerwerbstätigkeit wächst, und sie wächst schneller als die Frauenselbständigkeit. Es steht aber zu vermuten, dass weitere Potentiale der Selbständigkeit gerade bei Frauen vorhanden sind und eine Erhöhung der Selbständigenquote in der Zukunft auch ein „Frauenthema“ wird.

In einem Flächenland wie Hessen kann von einem Untergang der mittelständischen Wirtschaft erst Recht keine Rede sein. Die aktuellen Zahlen (2002) lauten: 64,5% aller Beschäftigten arbeiten in Betrieben mit unter 250 Mitarbeitern – also damit Klein- und Mittelunternehmen -, 38,2% aller Beschäftigten in Betrieben mit unter 50 Mitarbeitern, die i.d.R. als Kleinunternehmen bezeichnet werden können.

Auch in dem hessischen „Herzmuskel“ Südhessen mit dem Rhein-Main-Gebiet und Großbetrieben in der Logistik bei Bahn, Telekom und Post sowie dem Bankensektor, der Chemie, der Autoindustrie und dem Flughafen Frankfurt ist diese Situation nicht grundsätzlich anders, der Anteil der Beschäftigten in Klein- und Mittelbetrieben beträgt dort „nur“ 60% - und nimmt vom Trend her zu.

Der Anteil der Selbständigen an den Erwerbstätigen ist seit 1970 mit ca. 10 % (1998: 10,4 %) sehr konstant. Die Bundesregierung hat Anfang 2003 das Ziel formuliert, die Selbständigenquote auf den europäischen Durchschnitt von 14 % zu erhöhen. Die Selbständigen stellen eine ausgesprochen leistungsorientierte, flexibel agierende, experimentier- und risikofreudige Gruppe mit wichtigen sozialökonomischen Funktionen dar. Unbeschadet ihrer im Hinblick auf Qualifikation, Einkommen und Vermögen sowie Sozialmentalität sehr heterogenen Zusammensetzung ist diese Gruppe ein wesentlicher Teil des Mittelstands, und dieser ist der erfolgreichste Teil der deutschen Wirtschaft. Er ist flexibel, innovativ, stellt die meisten Arbeitsplätze und auch das Gros der Ausbildungsplätze.

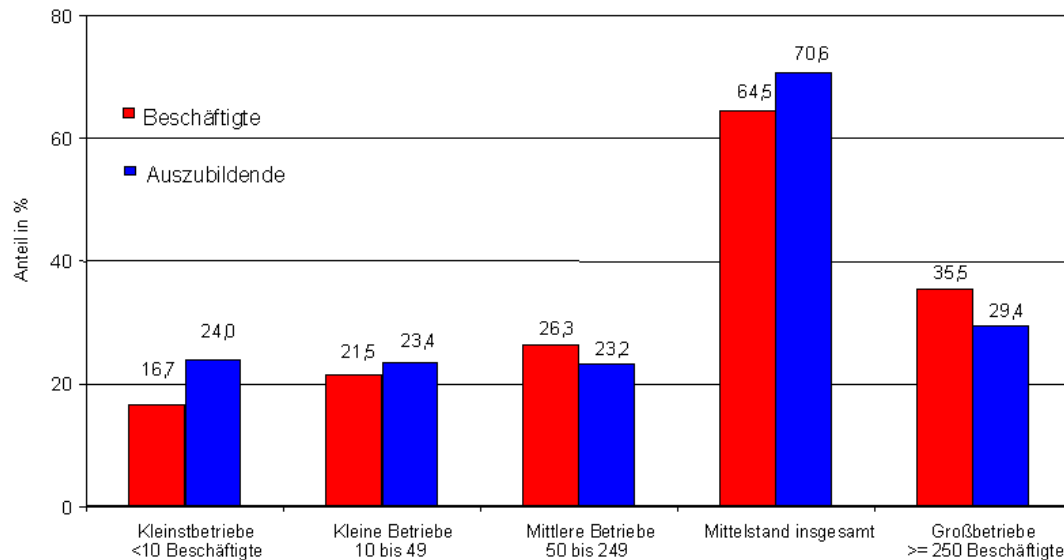
---

<sup>3</sup> Quelle: Statistisches Landesamt Hessen

## Bedeutung des Mittelstands in Hessen im Jahr 2002

### Beschäftigte und Auszubildende

Anteil der jeweiligen Betriebsgrößenklassen an der Gesamtzahl der Beschäftigten bzw. Auszubildenden in %



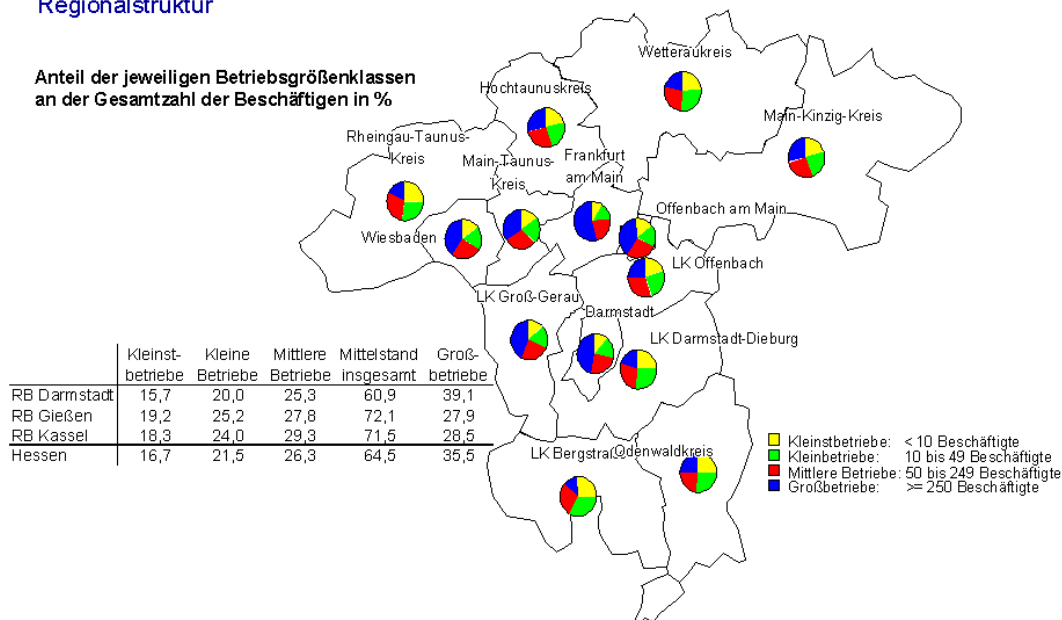
Quelle: Bundesagentur für Arbeit; Berechnungen der FEH.

4

## Bedeutung des Mittelstands in Hessen im Jahr 2002

### Regionalstruktur

Anteil der jeweiligen Betriebsgrößenklassen an der Gesamtzahl der Beschäftigten in %



Quelle: Bundesagentur für Arbeit; Berechnungen der FEH.

<sup>4</sup> Quelle: Diese und alle folgenden Grafiken sind entnommen einem Vortrag der Forschungs- und Entwicklungsgesellschaft Hessen mbH – FEH - anlässlich des „Mittelstandstages 2004“ in Groß-Gerau

Es sind die Großbetriebe – die bisher Hauptthätcheladressat sozialdemokratischer Wirtschafts-, Steuer- und Beschäftigungspolitik gewesen sind – die den Personalabbau forcieren, Ausbildung abbauen und sich in großem Umfang durch zwar legale, aber der Gesellschaft gegenüber doch unverantwortliche Bilanztricks ihrer Teilhabe an den finanziellen Gesamtlasten der Allgemeinheit entziehen. Wer einerseits dies als gerade gegenwärtig vorherrschende Praxis der Großbetriebe vor Augen hat, andererseits aber die auch der Gesellschaft gegenüber verantwortungsbereite Haltung vieler mittelständischer Betriebsleitungen und das sozialpartnerschaftliche Klima, das in ihnen herrscht, kennt, wie auch die betrieblichen Abhängigkeiten und außerbetrieblichen Bindungen in klein- und mittelbetrieblichen Belegschaften, der muss die traditionelle Orientierung der SPD (wie der Gewerkschaften) an den großbetrieblichen Facharbeiter- und Angestelltenkadern und an den großen Betrieben und Verwaltungen erweitern und mit mittelständischer Zielsetzung ergänzen und umgestalten, um die Regierungsfähigkeit der SPD zu sichern. Die Arbeitnehmer der Großbetriebe repräsentieren heute und auch in erkennbarer Zukunft nur eine Minderheit der Wirtschaftsteilnehmer, und zwar eine strukturelle Minderheit.

Demgegenüber ist ein Arbeitsmarktszenario nicht unwahrscheinlich, das den Anteil der Selbständigen in den nächsten Jahrzehnten bei den jüngeren Jahrgängen steigen sieht. Selbstverantwortung und Selbstausbeutung prägen Mentalitäten einer nachwachsenden Schicht, in deren Weltbild die Sozialdemokratie nicht als gestrige Antwort auf Fragen einer vorherigen Generation verortet werden darf. Die SPD hat nur eine Zukunft, wenn sie ihre soziale Basis auch deshalb in den Mittelstand hinein wesentlich erweitert.

#### **IV.**

Eine neue aktive sozialdemokratische Mittelstandspolitik wird viele Facetten aufweisen. Einige sind in den nachfolgenden Kapiteln aufgezeigt.

Am Anfang aller mittelstandsgerichteten Initiativen muss allerdings das sozialdemokratische Bekenntnis zur Leistung als eines unverzichtbaren Maßstabes zur Verteilung von immateriellem und materiellem Status und Ertrag stehen, nicht als einziger Maßstab, aber als einer der wichtigsten.

Leistung als Ausdruck individueller Selbstbestimmung und Selbstverwirklichung ist ganz besonders in den mittelständischen Strukturen und bei den Selbständigen ein entscheidender Gradmesser für Ansehen und Akzeptanz. Die SPD kann erfolgreich in diesem Teil der Gesellschaft nur dann für sich werben, wenn sie dies zur Grundlage auch ihres Selbstverständnisses macht. Das ist durchaus vereinbar mit dem Ziel einer solidarischen Ordnung der Gesellschaft.

Das Bekenntnis zur Leistung als wesentliches Bewegungselement auch für gesellschaftlichen Fortschritt kann gerade für die traditionelle Linke nicht schwer fallen. Denn wer die Gesellschaft auf demokratischem Wege ändern und vermenschlichen will, muss allemal mehr leisten als der Konservative, der alles möglichst lassen will, wie es ist. Dies stärker zu betonen würde vielen Selbständigen, unternehmerisch Tätigen und freien Berufen die Zustimmung zur Sozialdemokratie wesentlich erleichtern, aber auch vielen abhängig Beschäftigten. Auch deshalb sollte die SPD den ständigen Dialog mit Unternehmern, Anwälten, Handwerksmeistern und anderen mittelständischen Exponenten suchen und dabei von vornherein klarmachen, dass für die Sozialdemokratie eine auch an Leistungsbereitschaft und Leistungsvermögen orientierte gesellschaftliche Ordnung das aktuelle politische Ziel ist, in der unverschuldete Leistungsdefizite zwar solidarisch aufgefangen werden, in der die Verwirklichung einer Selbstbedienungsmentalität in einer mühelosen Überflussgesellschaft aber weder ein akzeptables Leitbild für die Gegenwart noch eine reale Utopie in überschaubarer Zukunft sein kann.

Mittelstand und Sozialdemokratie sollten im Übrigen auch deshalb politisch überein kommen können, weil beide eine grundsätzlich optimistische Sicht ihrer Aufgaben und Ziele in der Gesellschaft prägt. Wer erfolgreich seine Produkte oder Dienstleistungen am Markt anbietet, kann dies nur auf Grundlage eines optimistischen Weltbildes tun. Die Überzeugung, dass Produkt oder Dienstleistung gut sind und benötigt werden, orientiert auf Gelingen und nicht auf Scheitern, setzt auf eigene Kraft und nicht auf Fremdbestimmung. Auch hier trifft sich eine mittelständisch-unternehmerische Grundorientierung mit sozialdemokratischen Grundüberzeugungen, nämlich dem Optimismus, dass die Zukunft besser sein kann als Gegenwart

und Vergangenheit und dass es in ihr den Menschen besser gehen kann und als Ergebnis politischer Leistung der SPD auch besser gehen wird.

## **Zielvorstellungen und Leitbilder**

### **I. Ausgangspunkt**

Die klassischen firmenbezogenen Strukturen verändern sich, Erwerbsbilder und die Position von Beschäftigten und Unternehmen „weichen sich auf“.

Erwerbsarbeit in Form abhängiger Beschäftigung nach klassischer Definition der Industrieländer prägt einen geringer werdenden - und zwar dynamisch geringer werdenden - Teil der Gesellschaft. Das betrifft zum einen den industriellen gewerblichen Arbeitnehmer in der (Groß)-Industrie. Die zahlenmäßige Bedeutung der Beschäftigten in Großbetrieben nimmt insgesamt ab, zudem haben neben den klassischen Unternehmern Manager (oder eine Managerklasse) an Bedeutung gewonnen. Zum anderen betrifft es aber auch die Personengesellschaften, die heute weniger als früher von einem „Patriarchen“ oder einer „Unternehmerfamilie“ mit entsprechender Markt-, Wissens- und Ausbildungsmacht geführt werden.

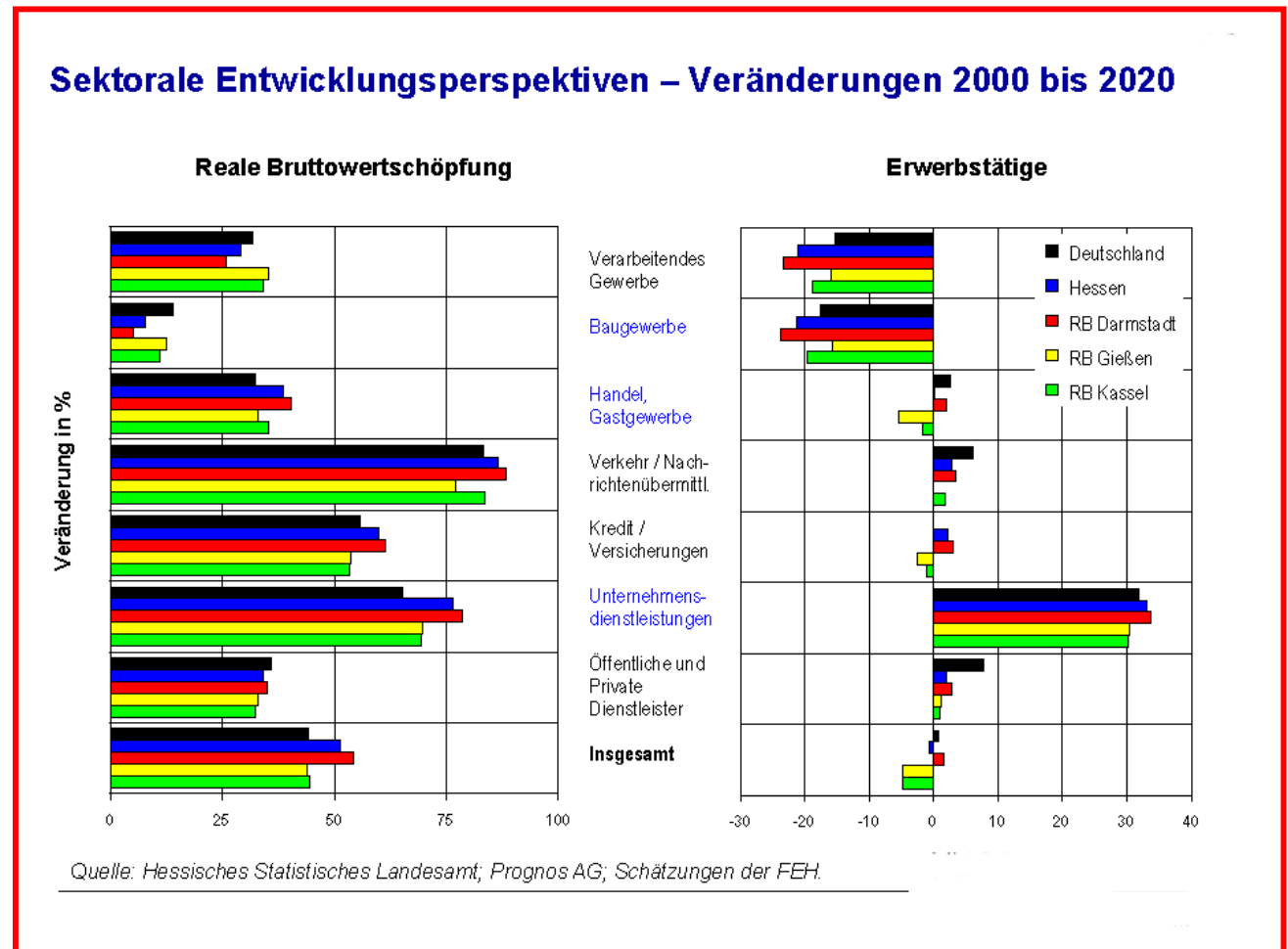
Oberflächlich betrachtet bestehen diese traditionellen Abhängigkeiten in den zahlenmäßig bedeutenden (und eher an Gewicht zunehmenden) kleinen und mittleren Unternehmen und Handwerksbetrieben fort. Aber auch hier ist die Kapital- und Wissensautorität nicht ausschließlich und eindeutig dem Arbeitgeber zuzuordnen.

Im Zuge der Veränderungen entstanden und entstehen mit größeren Anteilen am Wirtschaftssystem neue Erwerbssysteme mit Abhängigkeiten von regionalen, nationalen und globalen wirtschaftlichen Entwicklungen und Wechselwirkungen. Teilbeschäftigungen in Lebensphasen, wachsende Frauenerwerbstätigkeit, umfangreichere und vielschichtigere Zwischenformen des Wirtschaftslebens in Arbeitsgemeinschaften, Kooperationen, Mischformen von Freiberuflern und abhängiger Beschäftigung, Anbieter und Teilnehmer des sogenannten 2. Arbeitsmarkts, neue Genossenschaften, über längere Zeit in der informellen Wirtschaft Tätige, steigende Bedeutung von halb-selbständigen Schwarzarbeitern und vieles mehr. Aber auch das fachbezogene Angewiesensein traditioneller „Chefs“ auf gerade jüngere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei neuen technischen Entwicklungen (Computer) oder wegen ihrer Sprachenkompetenz ist zu beobachten.

„Die Wirtschaft“ lässt sich daher nicht mehr so einfach als bilaterales System von Arbeitnehmern und Arbeitgebern darstellen. Daraus folgt für eine Partei mit dem Anspruch auf eine Analyse auf der Höhe der Zeit, dass die neuen Beschäftigungs- und Erwerbsformen in eine mittelstandsbezogene Wirtschaftspolitik einfließen. Eine moderne sozialdemokratische Mittelstandspolitik setzt also auf einer Neubeschreibung der Strukturen von Kapital und Arbeit und ihren Abhängigkeiten in unserer heutigen Gesellschaft auf.

Dieser Wandel lässt sich auch in Zahlen erfassen (siehe Bild nächste Seite): Die prognostizierten wesentlichen Beschäftigungseffekte in Hessen bis zum Jahr 2020 mit knapp 35% Zunahme erfolgen in dem Sektor „Unternehmensdienstleistungen“, während die klassischen Strukturen vom Verarbeitenden Gewerbe (Abbau mehr als 20%) und vom Baugewerbe (Abbau mehr als 20% - jeweils gegenüber dem Jahr 2000) stark schrumpfen. „Unternehmensdienstleistungen“ erfasst z.B. die Dienstleistungen, die für eine ältere Gesellschaft wichtiger werden, nämlich Anbieter von speziellen Dienstleistungen für ältere Menschen, vom Einkaufsdienst bis zur häuslichen Pflege, Reinigung und Betreuung. Selbstverständlich sind in diesem Sektor der Unternehmensdienstleistungen auch hochqualifizierte und spezialisierte Anbieter präsent, die z.B. Leistungen wie Werbung, Buchhaltung, Übersetzung, Wertgutachten oder Fahrzeugflotten anbieten, die früher von Unternehmen selbst erbracht wurden und zunehmend (neudeutsch) outgesourct, d.h. anderen Anbietern übertragen werden. Zudem bilden sich dort auch neuartige Verknüpfungen von alten und neuen Gewerben heraus wie das Anbieten einer internationalen Modekollektion, deren Modellproduktion in regionalen Nähereien erfolgt und die Produktion in regionalen spezialisierten Firmen mit komplizierten Stoffen und Schnitten in kleinen Stückzah-

len. In diesem Sektor insgesamt sind die relativ kleinbetrieblichen Strukturen typisch, aber auch die beschriebenen Zwischenformen des Wirtschaftens.<sup>5</sup> Dieser Sektor wird von den traditionellen Vertretungsformen der Wirtschaft (wie Industrie- und Handelskammern) nur unzureichend erfasst, vertreten und entwickelt.



## II. Leitbilder

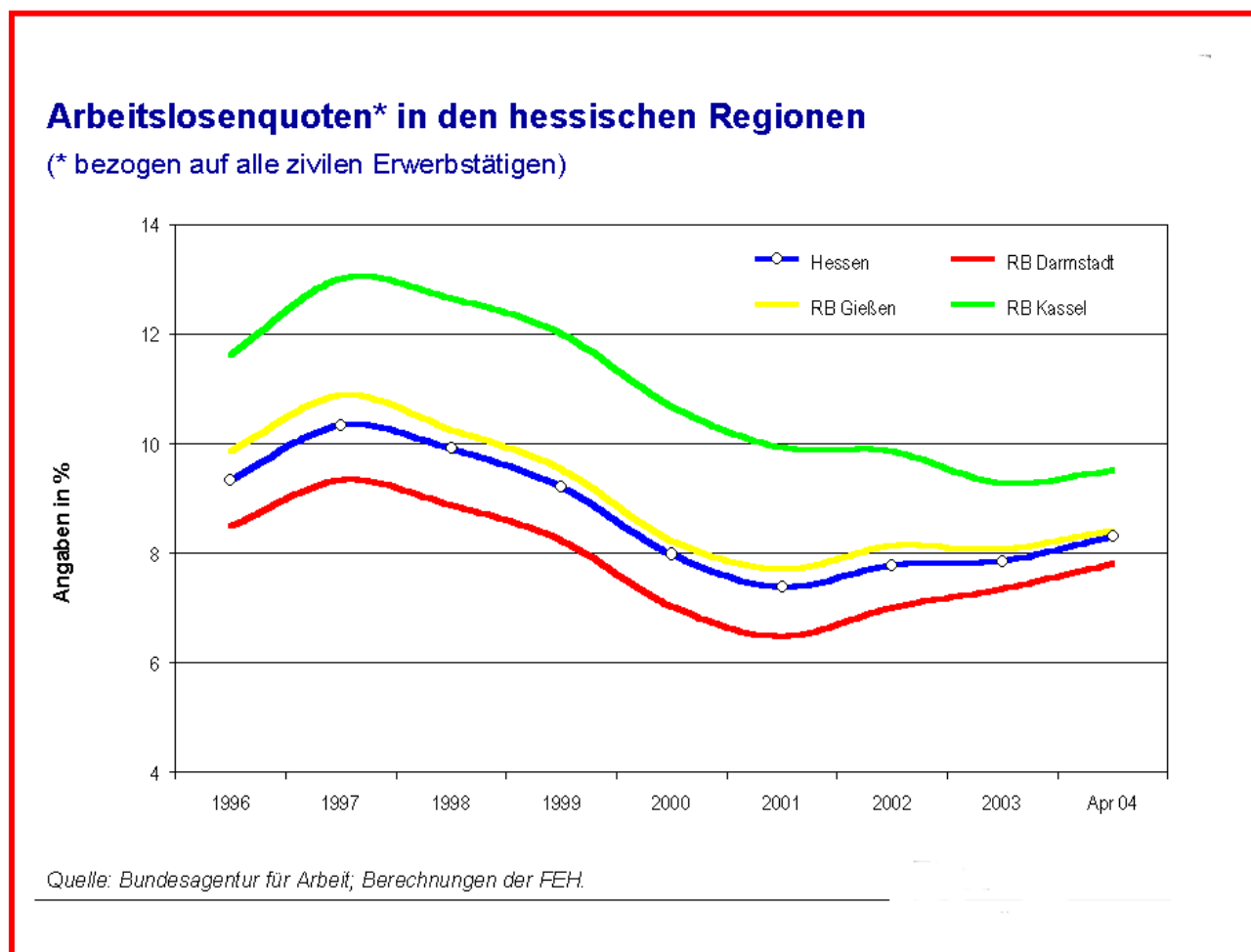
Es geht im folgenden nicht darum, eine „große Theorie“ zu beschreiben. Ein solcher Versuch würde der Vielfalt des Mittelstandes und der Ausgangslage nicht gerecht, da es in der aktuell wirtschaftlich schwierigen Lage keine „Patentlösungen“ gibt, die den (ziemlich sicher falschen) Anspruch haben, die Probleme der Wirtschafts- und Beschäftigungspolitik zu lösen. Es geht aber darum

- Entwicklungen in die falsche Richtung zu bremsen und umzukehren,
- Entwicklungslinien in die richtige Richtung zu beschreiben und zu verstärken und
- tragfähige Leitbilder zu entwickeln, die politisches Handeln mittelfristig orientieren können.

Es bedarf einer Kraftanstrengung, um die Potentiale des Mittelstandes zu nutzen, die Beschäftigung im Land zu mehren. Entwicklungen, die diese Potentiale verringern oder an den falschen Stellen beschränken, sind zu bremsen und umzukehren. Entwicklungen, die diese Potentiale vergrößern, müssen angestoßen zu werden.

<sup>5</sup> 79% in Betrieben mit unter 250 MA (Quelle: FEH 2004)

Warum die Entwicklung an der Beschäftigungswirkung orientieren? Dazu ein Bild aus Hessen: die Beschäftigungsentwicklung ist „nicht über den Berg“, sondern rückläufig und wird nur langfristig bundesweit durch den Rückgang der Bevölkerung „eingeholt“. Es kommt deshalb darauf an, wirtschaftliche Stärke durch zusätzliche Beschäftigung zu schaffen. Zusätzliche Beschäftigung hilft deshalb doppelt, weil dann weniger vom erwirtschafteten Bruttoinlandsprodukt zur Finanzierung von Arbeitslosigkeit aufgewendet werden muss.



**Unter dieser Gesamtüberschrift „Beschäftigung“ stehen unsere Leitbilder.**

**Leitbild 1: Eigene Arbeit und Leistung stärken**

Wir stellen den Wunsch einer sehr großen Mehrheit der Menschen nach Selbstverwirklichung und materiellem Erfolg durch Arbeit in den Mittelpunkt. Arbeit ist also kein Selbstzweck, sondern wir arbeiten, um zu leben und möglichst „gut“ zu leben. Der Ausschluss von der Arbeit führt deshalb im allgemeinen nicht zu mehr Freiheit und Selbstbestimmung der jeweiligen Person, sondern zum Ausschluss („Exklusion“) von der Möglichkeit, das Leben aus eigener Kraft zu gestalten. Unsicherheit, Armut und damit einhergehende Fremdbestimmung sind meist die Folge. „Politik für die Arbeit“ wird damit ein herausragendes operatives Ziel sozialdemokratischer Wirtschaftspolitik.

**Leitbild 2: Regionale Korridore ausbauen**

Wir stellen auf internationaler und nationaler Ebene die Herausbildung von regionalen Strategien und Selbstverständnissen in den Mittelpunkt. Uniforme und unkontrollierte Globalisierung produziert unerschwingliche Reibungsverluste und an Häufigkeit und Intensität zunehmende Krisen an Finanz- und Gütermärkten. Außenpolitisch hat deshalb die Herausbildung eines vereinigten Europas als Großregion mit rechtlichen, fördernden, entwickelnden und sozialstaat-

lichen Rahmenbedingungen Vorrang. Ähnlich wie zum Ende des 19. Jahrhunderts auf nationaler Ebene Gestaltungsmöglichkeiten gewonnen wurden, die durch die Entwicklung der deutschen Kleinstaaten zunehmend entglitten waren, können heute für das 21. Jahrhundert auf europäischer Ebene Gestaltungsmöglichkeiten neu entstehen, die national wegen enger internationaler Verflechtung und geringer Anteile am globalen Geschehen geringer geworden waren.

National hat die Stärkung regionaler und lokaler Wirtschaft Vorrang. Dieser wesentliche Bestandteil der mittelständischen Wirtschaft erbringt in großem Umfang „positive externe Effekte“, d.h. gesellschaftlich nützliche und erwünschte Leistungen quasi als Nebeneffekt der betrieblichen Tätigkeit. Diese sind z.B. hohe Zahl von Arbeits- und Ausbildungsplätzen, flächenhaft verteiltes Arbeitsplatzangebot, Grundversorgungsangebot. Zwei Drittel aller Erwerbstätigen arbeiten für lokale Märkte (Produktion und Dienstleistungen – der größere Teil in Dienstleistungen)<sup>6</sup>

### **Leitbild 3: Dezentrale Aktivitäten stärken**

Der Realtyp der globalen Ökonomie tritt räumlich selektiv auf (indem er ganze Weltregionen ausgrenzt), ist kapital- und energieintensiv, zentralistisch und mit hohen Markteintrittsbarrieren verbunden. Sozialdemokratische Mittelstandspolitik stellt dagegen einen neuen Deregulationstyp in den Mittelpunkt, der dezentrale Aktivitäten ermöglicht und nicht – wie bisher – eher zurückdrängt. Das reicht von der Beschränkung des Patent- und Urheberrechtsschutzes in Technik, Pharmazie und Forschung mit dem Ziel der Rücknahme ungerechtfertigter Zugangsbeschränkungen aller über die Rückkehr zu einem kundenfreundlichen Haftungsrecht bis hin zum gezielten Abbau von Markteintrittsbarrieren aus Gesetzen, Verordnungen und kommunaler Regelung. Dies führt zu mehr Vertragsfreiheit zwischen Produzent und Kunde, gleichzeitig aber gerade bei dezentraler Aktivität zur Wiederbelebung von Vertrauensverhältnissen.

---

<sup>6</sup> FES Managerkreis, Arbeitsmarktpolitik, Oktober 2002, S.4

## Ist-Analyse

### Begriffsbestimmung

Definition Mittelstand:

Eine Schwierigkeit bei der Datenauswahl und -analyse besteht darin, dass es keine allgemeingültige bzw. gesetzliche Definition für den Mittelstand gibt.

1. KMU = kleine und mittelständische Unternehmen

2. SME = small and medium sized enterprises

3. Institut für Mittelstandsforschung:

Mittelstand = alle Selbständige in den freien Berufen, Handwerksbetriebe und alle gewerblichen Betriebe, mit weniger als 500 Beschäftigten, einem Jahresumsatz unter 50 Mio. €.

4. Die EU-Kommission definiert **Kleine** und **Mittlere Unternehmen** ab 1.1.2005 wie folgt:

Beschäftigte < 250

Jahresumsatz <= 50 Mio. €

Jahresbilanzsumme <= 43 Mio. €

Die EU-Definition gilt für alle europäischen Fördermaßnahmen.

**In diesem Papier lehnen wir uns im wesentlichen an die EU-Definition an und setzen sie im Folgenden mit „Mittelstand“ gleich.**

Wenn in der öffentlichen Diskussion darüber gestritten wird, ob sich z.B. die privaten Großbanken aus dem Mittelstand zurück ziehen, kann man bei genauem Hinschauen feststellen, dass die Großbanken in ihren Dokumentationen andere Begriffe von Mittelstand verwenden. Bei ihnen umfasst der Mittelstand viel größere Unternehmen und natürlich macht er dann auch einen wesentlichen Teil des Neugeschäfts aus. Uns geht es um den hier beschriebenen „echten“ Bestand an Klein und Mittelunternehmen, der Motor für Beschäftigung sein kann und der aktuell „ins Stottern“ geraten ist.

### Aussagen zur Globalisierung

#### **Globalisierungsbegriff, Globalisierungsdiskussion, Globalisierungsproblematik**

Die Globalisierung ist zu einem der wichtigsten politischen Themen geworden. Sehr viele politische Streitfragen unserer Tage haben einen direkten oder indirekten Bezug zur Globalisierung. Der Streit um die beste Strategie zur Überwindung der Arbeitslosigkeit, über die Verschuldung von Entwicklungsländern, über die optimale Steuerpolitik oder über Klimaschutz und Atomausstieg, fast alles wird heute im Zusammenhang der Globalisierung gesehen und diskutiert. Mit der Globalisierung verbinden sich bei den Menschen in allen Erdteilen Hoffnungen und Ängste.

**Auffällig ist Folgendes: Wer Einfluss auf das globale Geschehen hat, spricht typischerweise positiv bis enthusiastisch über die Globalisierung. Wer sich machtlos und ausgeliefert fühlt, und das ist die Mehrheit, bei dem überwiegen eher Sorge und Ängste.**

Rücksichten auf Kultur, Umwelt und soziale Ausgewogenheit drohen unter dem **Druck des Kostenwettbewerbs** in den Hintergrund gedrängt zu werden. Und die internationale Arbeitsteilung geschieht streckenweise nach dem Gesichtspunkt, **an welcher Stelle der Welt diese Rücksichten die geringste Rolle spielen!** Die Verhandlungsposition der schwächsten Glieder der Weltgesellschaft und ihrer politischen Vertretungen ist bedrohlich unter Druck geraten. **Gestärkt wurde dem gegenüber die Position der Kapitaleigner und des Managements.** Deren verstärkte Verhandlungsposition zeigt sich sowohl gegenüber Staaten und Parlamenten wie gegenüber den Gewerkschaften, der organisierten „Zivilgesellschaft“ und den Medien. Führende Vertreter von Unternehmen und Wirtschaftsverbänden verwenden das Wort seit etwa 1993, um auf den verschärften internationalen Wettbewerb hinzuweisen, der den Spielraum für Abgaben, Lohnsteigerungen, Bürokratiekosten, Sponsoring oder den Erhalt der Belegschaft ihrer Auffassung nach begrenzt.

Das war der Kern der Anfang der 90er-Jahre anfänglich noch ohne das Wort Globalisierung gestarteten „Standort-Deutschland“-Kampagne. Verbunden mit dieser Gedankenführung wird das Wort als Ansporn zu erhöhter Leistung angesichts verschärften Wettbewerbs eingesetzt. Insbesondere leistungsbezogene Auslese- und Anreizstrukturen im Bildungswesen und Arbeitsmarkt rechtfertigen sich gerne durch den Verweis auf die Globalisierung.

Die neoklassische Ökonomie-Theorie stellt die verschärfte „Spreizung“ bei Arbeitsentgelten und Vermögenserträgen als eine Art wirtschaftsgesetzliche Folgeerscheinung der Globalisierung dar: die „Prämien“ für Pionierleistungen auf dem globalen Markt sind riesig, besonders wenn es zu zeitweiligen Monopolsituationen kommt („The winner takes all“); umgekehrt schwächt die Ersetzbarkeit einfacher und weniger stark nachgefragter Leistungen die Verhandlungsmacht ihrer Anbieter.

Globalisierungskritische Akteure fassen dagegen mit dem Wort „Globalisierung“ die Gesamtheit dessen zusammen, was sie an der skizzierten Entwicklung als bedrohlich empfinden. Für sie ist die „Gesetzlichkeit“ der „Spreizung“ eine interessengesteuerte Behauptung, welcher man politisch begegnen muss, und sei es zu Lasten gewisser Gewinne an „Effizienz“.

Viele weitere Phänomene können der Globalisierung zugerechnet werden. Dazu gehören die Internationalisierung der Medien und der Internet-Kommunikation, des Tourismus sowie von Kultur und Wissenschaft ebenso wie die grenzüberschreitende Ausbreitung ökologischer Krisenerscheinungen und ansteckender Krankheiten: Aktuelle Beispiele sind Hühnergrippe oder SARS.

Die Etablierung des Englischen als globales Verständigungsmittel, die Vereinheitlichung der Konsumgewohnheiten und die Marginalisierung kultureller Minderheiten sowie die zunehmende Dominanz des US-amerikanischen Denk- und Rechtsstils in der Wirtschaft sind weitere Aspekte der Globalisierung.

Die Globalisierungskritiker führen zudem ökonomisch das Versagen der „neoklassischen Theorie“ ins Feld, die Wohlstandsmehrung durch internationale Arbeitsteilung auch nur dann voraussagt, wenn alle Länder mit den Produkten am Markt bleiben, in denen sie besonders leistungsstark sind; wenn ganze Länder oder ganze Kontinente – wie Afrika – aus der Arbeitsteilung ausgeschlossen werden, weil sie durch interne Schwierigkeiten und ungerechte Zollsysteme überhaupt keine konkurrenzfähigen Produkte absetzen können, wäre auch nach der neoklassischen Theorie mit immer schlimmerer Armut zu rechnen.

Der Grund für die unterschiedliche Sichtweise der Globalisierung liegt hauptsächlich darin, dass es sowohl Gewinner als auch Verlierer gibt, und zwar sowohl innerhalb nationaler Volkswirtschaften als auch zwischen diesen sind es Unterschiede bezüglich der Macht, des verfügbaren Kapitals sowie der Anpassungsfähigkeit. Die Globalisierung geht mit einer starken **Beschleunigung des Strukturwandels** einher. Länder, Unternehmen, Kulturen und Sozialschichten, die beim beschleunigten Strukturwandel nicht mithalten können und die weder über Macht noch Reichtum noch weltweit benötigte Ressourcen verfügen, sind in Gefahr, abgehängt zu werden und dann als definitive Verlierer da zu stehen. Gewinner sind umgekehrt diejenigen, die sich nicht nur rasch anpassen können, sondern womöglich die Richtung des Strukturwandels – zu ihren Gunsten – bestimmen oder mitbestimmen können.

Die Globalisierung ist natürlich **kein „Nullsummenspiel“**. Nach der herrschenden Lehre soll vermehrter Wettbewerb und zwischenstaatlicher Freihandel zur **Vermehrung des Wohlstands** führen. Dieser steht theoretisch für die Verteilung in aller Welt zur Verfügung. Die Frage ist allerdings, wer von der Vergrößerung des Kuchens profitiert. Die Schwächung der Verhandlungsposition derer, die ohnehin die Schwächeren gewesen sind, führt dazu, dass die **Verteilungsungleichheit** zunimmt. Auch die Anpassungsfähigkeit ist zu einem erheblichen Teil eine Machtfrage. Wer muss sich an wen anpassen? Diese Frage wird von den Stärkeren meist gar nicht erst gestellt. Sie haben eine Tendenz, den Strukturwandel für **naturgegeben bzw. rein technologiebedingt** zu halten, obschon sie ihn durch ihre Prioritäten bei Forschung und Entwicklung wesentlich mitgestalten. Ein weiterer Anlass zur Besorgnis und zu politischem Handeln resultiert daraus, dass in diesem Prozess auch allgemeine Werte und Prinzipien geschwächt oder unterminiert zu werden drohen. So etwa das **demokratische Prinzip** in Wirtschaft und Gesellschaft, die **ökologische Nachhaltigkeit**, die **Menschenrechte**, die **so-**

**ziale und Verteilungsgerechtigkeit, die kulturelle Vielfalt oder die Geschlechtergerechtigkeit.** Sicher scheint zu sein, dass die Beschleunigung des Strukturwandels die **mit Langsamkeit und Langfristigkeit einhergehenden menschlichen und sozialkulturellen Tugenden sowie die ökologische Regeneration der Ökosysteme in Gefahr bringt.**

### **Die spezifisch deutsche Situation**

Deutschland ist seit den sechziger Jahren in kontinuierlich wachsendem Maße in die Weltwirtschaft – mit Schwerpunkt westliches und südliches Europa – eingebunden. Der seit den sechziger Jahren beobachtete Außenhandelsüberschuss ist ein zentrales Element der deutschen Erfolgsgeschichte. Er hat sich auch nach der deutschen Einheit nach einer kurzzeitigen Abschwächung fortgesetzt. **Die deutsche Wirtschaft kann, so lässt sich dieses Bild lesen, insgesamt als Gewinner der Globalisierung angesehen werden.** Das darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass es auch in Deutschland zahlreiche Verlierer gegeben hat. **Aus Globalisierung und beschleunigtem Strukturwandel ergeben sich besondere Herausforderungen für kleine und mittlere Unternehmen.**

Plausibler Weise stehen die **Kapitaleigner** insgesamt eher auf der Gewinnerseite. **Das Kapital ist strukturell besonders anpassungsfähig und gewinnt in der Globalisierung an Macht.** Es ist äußerst mobil, insbesondere seit dem politisch herbei geführten Wegfall der meisten Kapitalverkehrskontrollen. Es kann sich die Orte und die Staaten weitgehend aussuchen, in denen es investiert, weil es dort die höchsten Renditen erzielt. Die hohe Mobilität des Kapitals und korrespondierend dazu die eingeschränkte Mobilität der Arbeitnehmerschaft wirkt sich entsprechend negativ auf die Verhandlungsmacht der Gewerkschaften aus. Die Globalisierung trägt also dazu bei, dass sich die Beziehungen der Tarifpartner zu Lasten der Arbeitnehmer verändern. Ihre Bindung an den jeweiligen Standort ist naturgemäß sehr unterschiedlich. Dass der Globalisierung ein beträchtliches Bedrohungspotenzial inne wohnt, zeigt sich an der auch in Deutschland gang und gäbe gewordenen Praxis seitens der Unternehmensleitungen, ihren Belegschaften und Betriebsräten mit einer Verlagerung des Standortes ins Ausland zu drohen. Aus der hohen Kapitalmobilität resultiert auch ein starker Druck auf die Staaten in ihrem Werben, in ihrer „Standortkonkurrenz“ um internationale Investoren. Als Ergebnis der gestärkten Verhandlungsposition des Kapitals gegenüber den Staaten beobachten wir eine systematische **Senkung der Besteuerung des mobilen Kapitals.** Das ist das Hauptmerkmal des **Steuerwettbewerbs.** Er kann als charakteristische Begleiterscheinung der Globalisierung angesehen werden. Hoch kontrovers bleiben die Tatsachen der Steuerverlagerung und der Begünstigung des Produktionsfaktors Kapital und deren Bewertung. Daher wird mehrheitlich eine Harmonisierung der Gewinnsteuer, zunächst im Rahmen der Europäischen Union für dringlich gehalten.

**Die Notwendigkeit zur politischen Gestaltung der Globalisierung ist unbestritten.** Diese Aufgabe wird inzwischen mit dem Namen „**Global Governance**“ bezeichnet. Global Governance wird gelegentlich auch mit *Globalpolitik* oder *Weltinnenpolitik* übersetzt. Die bisher unzureichende Umsetzung von Global Governance in Deutschland als ein Rahmenwerk, das die Unternehmen zu Transparenz und zu kommunal und regional konstruktiven Verhaltensweisen anhält, wird zu Recht kritisiert.

Die EU ist ein so großer Markt, dass die aktive Rechtssetzung tatsächlich Globalisierungsfolgen einen Rahmen setzen kann, wenn diese Möglichkeiten offensiv genutzt werden.

Die EU hat auf verschiedenen Gebieten auch schon erste wichtige Schritte zur Gestaltung der Globalisierung im Interesse der Menschen und der Öffentlichen Güter getan:

- Das Problem der Wechselkursinstabilität zwischen 12 EU-Mitgliedern wurde durch die Schaffung der Euro-Währungsunion gelöst.
- Durch den Kohäsionsfonds und die Strukturfonds wurde ein Gegengewicht zum Wohlstandsgefälle zwischen Arm und Reich geschaffen.
- Durch gemeinschaftliche Richtlinien und ihr Engagement bei globalen Verhandlungen praktiziert die EU einen grenzüberschreitenden Umweltschutz.

Die EU-Politik muss aber noch viel mehr als bisher die Gestaltung der Globalisierungsprozesse zum Ziel haben, insbesondere im Interesse des Mittelstandes aller europäischen Länder.

## Globalisierung und Regionalisierung

Ein Merkmal der langfristigen Welthandelsentwicklung ist die zunehmende **räumliche Verdichtung und Regionalisierung**. Der **intraregionale** Warenaustausch lag in den 50er Jahren bei 30 Prozent, 1980 bei 40 Prozent und macht heute fast die Hälfte des Welthandels aus. Westeuropa wickelt alleine mehr als zwei Drittel seiner Exporte intraregional ab.

### Deutscher Außenhandel nach Länder/Ländergruppen; hier: ausgewählte Daten<sup>7</sup>:

Länder/Ländergruppen	Anteil Ausfuhr	Anteil Einfuhr
Summe	100	
<b>EU</b>	<b>63,6</b>	<b>63,1</b>
<b>Euro-Raum</b>	<b>41,8</b>	<b>41,3</b>
Belgien/Luxemburg	5,3	
Frankreich	10,8	9,5
Italien	7,3	6,4
Niederlande	6,1	8,3
Österreich	5,1	4,1
Spanien	4,6	3,0
Schweden	2,1	1,7
<b>UK</b>	<b>8,4</b>	<b>6,4</b>
„neue“ EU-Länder	8,9	10,6
Übrige Industrieländer	20,4	20,2
darunter		
<b>USA</b>	<b>10,3</b>	<b>7,7</b>
Japan	1,9	3,6
Schweiz	4,1	3,7
<b>Sonstige</b>		
Russland	1,8	2,5
China	2,2	4,0
Lateinamerika	2,2	
OPEC	2,2	
<b>Summe 2002 Mrd. €</b>	<b>648</b>	<b>522</b>

„Trotz aller Macht der großen Konzerne bildet der Mittelstand das Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Er steht mit gut drei Millionen Firmen und Selbständigen in Handwerk, Gewerbe, Handel, Tourismus, Dienstleistungen und freien Berufen wie Architekten oder Steuerberatern für mehr als 99 Prozent der Unternehmen hier zu Lande. Rund 70 Prozent der Arbeitsplätze, 80 Prozent der Lehrstellen und **fast die halbe Wirtschaftsleistung entfallen auf den Mittelstand**“.<sup>8</sup>

### Die Europäische Union als Beispiel regionaler Integration

In regionale Integrationsabkommen können höhere Standards eingeführt werden, die multilateral noch nicht konsensfähig sind. Aber weil sie langfristig als Handelsvorteil relevant werden, können sie eine positive Sogwirkung ausüben. Als Beispiel kann man hier die Umwelt- oder Wettbewerbspolitik der EU nennen. Die im Vergleich zu multilateralen Verhandlungen einfachere Harmonisierung von Politikfeldern innerhalb eines überschaubaren Integrationsraumes kann so auch als Vorläufer-Instrument für multilaterale Vereinbarungen dienen. Denn für kooperationswillige Entwicklungsländer wäre die Harmonisierung einzelner Politikfelder untereinander einfacher als das Aushandeln multilateraler Vereinbarungen.

<sup>7</sup> Quelle: Jahresgutachten des Sachverständigenrates für das Jahr 2002, S. 127

<sup>8</sup> Quelle: dpa, zitiert nach „Wiesbadener Kurier vom 26.8.2004“

Augenscheinlich und leicht nachzuvollziehen ist dies an der Geschichte der Europäischen Union. Die Vertiefungs- und Erweiterungsprozesse von der EGKS<sup>9</sup> über die EWG der sechs EKGS-Staaten zur EU und die jeweiligen Erweiterungen auf bis zu heute 25 Mitgliedstaaten sind beispielhaft für die Entwicklung immer höherer Standards und gleichzeitiger Harmonisierung. Allerdings ist dieser Prozess in vielfacher Hinsicht noch nicht abgeschlossen. Dies gilt auch, wenn man feststellen mag, dass regionale Integrationsabkommen zwischen Ländern mit einer relativ ähnlichen Wirtschaftsstruktur offensichtlich reibungsloser funktionieren als zwischen solchen mit einer weniger ähnlichen Wirtschaftsstruktur. **Ganz entscheidend ist die ordnungspolitische Ausrichtung innerhalb der Blocks, und besonders auch im Verhältnis gegenüber Drittstaaten** (z. B. Barcelona-Prozess, Cotonou-Abkommen mit den AKP<sup>10</sup>-Staaten). Die hohe interne Qualität des „Handelsblockes“ Europäische Union lässt ihn auch unter ausschließlich handelspolitischen Gesichtspunkten gegenüber bloßen (Frei-)Handelsräumen vorbildlich abschneiden. Innerhalb Europas ist die wirtschaftliche, soziale und politische Einigung im Laufe eines halben Jahrhunderts erfolgt. Bei der Süderweiterung wie bei der Osterweiterung der Europäischen Union sind Erfahrungen für die Integration von Staaten mit sehr unterschiedlichen strukturellen Voraussetzungen gesammelt worden. So kann der EU-Prozess bei der Entwicklung höherer gemeinsamer Standards und gleichzeitiger Harmonisierung der Politikfelder für regionale Integrationsbestrebungen auch in Entwicklungsregionen Vorbildfunktion haben.

**Dieser europäische Regionalisierungs- und Integrationsprozess relativiert den Globalisierungsprozess. Zugespielt: Vieles kann heute auf europäischer Ebene am Anfang des 21. Jahrhunderts mit ähnlichen Grundansätzen gestaltet werden, was Ende des 19. Jahrhunderts auf nationaler Ebene möglich war – und nicht zuletzt deshalb hatte sich auch in Deutschland der Nationalstaat herausgebildet und die Klein-Fürstentümer haben nicht überlebt. Es wäre falsch, aus der Globalisierung abzuleiten, dass politische Gestaltung unmöglich geworden und letztlich nur die Anpassung an internationale Entwicklungen geboten wäre.**

### **Der Hessische Außenhandel als Beispiel für die BRD – Globalisierungs- und Regionalisierungsdaten für Hessen**

**Hessischer Außenhandel im Jahr 2002:** Der Warenaußenhandel ist ein wichtiger Indikator für die Intensität der außenwirtschaftlichen Verflechtungen eines Standortes. Im Jahr 2002 exportierte Hessen Güter im Wert von 31,7 Mrd. Euro. Zwar liegen keine statistischen Aussagen darüber vor, wie sich dieser Export auf Mittelstand und Großindustrie aufteilt, jedoch zeigen alle anderen bekannten Parameter, dass der Mittelstand hieran einen maßgeblichen Anteil hat.

Den weitaus überwiegenden Teil des Außenhandels wickelt Hessen mit Handelspartnern innerhalb Europas ab: So wurden 70,2 % der hessischen Exporte des Jahres 2002 in andere europäische Länder geliefert und 65,6 % der hessischen Einfuhren stammten wiederum aus Europa. Das übrige Drittel des Außenhandels verteilt sich folgendermaßen: 14,2 % der hessischen Exportgüter wurden nach Asien geliefert, 13,2 % nach Amerika und lediglich 1,7 % nach Afrika sowie 0,8 % nach Australien und Ozeanien. Im Gegenzug bezog Hessen 18,4 % seiner Einfuhren aus Asien, 13,7 % aus Amerika, 2,2 % aus Afrika und 0,1 % aus Australien und Ozeanien.

**Damit folgt das regionale Handelsmuster Hessens tendenziell dem Deutschlands insgesamt**, wenn auch einige Abweichungen auffallen. So ist – insbesondere was die Importe betrifft – die Bedeutung Europas als Handelspartner Hessens geringer ausgeprägt, dafür besitzen Asien und Amerika ein höheres Gewicht. Dies kann sicherlich in abweichenden Spezialisierungsmustern begründet liegen – darauf weist auch die Analyse Hessens mit den USA hin –, dürfte aber zu einem gewichtigen Teil auch auf die unterschiedlichen Erfassungsmethoden des Außenhandels zurückzuführen sein. Gerade beim Warenhandel mit Übersee dürfte dem Lufttransport – und damit im Wesentlichen dem Rhein-Main-Flughafen als größtem deutschen Flughafen – eine überproportional große Bedeutung zukommen.

---

<sup>9</sup> Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl

<sup>10</sup> AKP = afrikanische, karibische und pazifische Staaten, denen in einem Assoziationsvertrag mit der EG/EU zugestanden wird, Waren weitgehend zollfrei in die EG/EU zu exportieren)

Auffällig ist, welche stark zunehmende Rolle der Handel mit den EU-Beitrittsländern (MOEL) und China spielt: So sind die MOEL bereits Bestimmungsregion für 7,5 % der hessischen Ausfuhren und 8,9 % der Importe Hessens stammen von dort. Im Jahr 1993, als den MOEL auf dem Europäischen Rat in Kopenhagen der Weg in die EU geöffnet wurde, betrug der entsprechende Ausfuhranteil erst etwa die Hälfte, der Einfuhranteil gar weniger als ein Drittel des heutigen Wertes. Auf Bundesebene ist China bereits heute ein wichtigerer Handelspartner als Japan. Auch für Hessen dürfte dies in naher Zukunft zutreffen – Wachstumsraten im Chinahandel von 59,2 % innerhalb von zwei Jahren beim Export und 18,2 % beim Import sprechen eine deutliche Sprache .

**Außenhandel des Landes Hessen 1999 bis 2002 nach Erdteilen** (Hinweis an die Leser: es ist vorgesehen, diese Statistik zu aktualisieren; nach der EU-Erweiterung wird sich der im Text geschilderte Trend der hohen EU-regionalen Außenhandelsverflechtung weiter verstärkt haben)

Erdteil	1999	2000	2001	2002 <sup>11</sup>	
	In 1000 Euro (T€)				%
<b>Ausfuhr (Spezialhandel)</b>					
Europa	19 025 900	22 131 883	23 050 940	22 218 876	70,2
darunter EU-Länder	14 942 169	17 099 089	17 742 817	16 749 930	52,9
Afrika	458 555	487 257	568 020	529 342	1,7
Amerika	3 806 582	4 519 192	4 444 457	4 176 910	13,2
Asien	3 175 622	3 998 780	4 488 710	4 494 705	14,2
Australien und Ozeanien	195 114	265 353	392 309	239 413	0,8
<b>Ausfuhr insgesamt<sup>12</sup></b>	<b>26 670 536</b>	<b>31 418 467</b>	<b>32 955 201</b>	<b>31 670 920</b>	<b>100</b>
<b>Einfuhr (Generalhandel)</b>					
Europa	29 863 777	34 694 964	35 453 009	29 849 399	65,6
darunter EU-Länder	22 782 258	27 517 812	27 833 885	22 528 797	49,5
Afrika	790 285	1 293 485	1 091 138	985 662	2,2
Amerika	7 625 215	9 899 994	8 110 293	6 253 078	13,7
Asien	7 995 282	10 811 982	9 023 938	8 367 223	18,4
Australien und Ozeanien	82 335	86 984	87 662	60 895	0,1
<b>Einfuhr insgesamt<sup>13</sup></b>	<b>46 364 819</b>	<b>56 788 992</b>	<b>53 767 599</b>	<b>45 521 344</b>	<b>100</b>

### USA und Frankreich wichtigste Handelspartner Hessens

Der Blick auf die 15 wichtigsten Handelspartner Hessens und Deutschlands im Jahr 2002 zeigt eine große Übereinstimmung. In Hessen führen die USA die Rangliste an, in die 9,0 % der Exporte geliefert werden und die 12,3 % der hessischen Importe stellen, gefolgt von Frankreich (Exportanteil: 10,1 %, Importanteil: 7,4 %). Für Deutschland ist Frankreich der wichtigste Handelspartner: 10,8 % der deutschen Exporte finden in Frankreich einen Abnehmer und 9,5 % der Einfuhren Deutschlands stammen aus dem Nachbarland. Die USA (Exportanteil: 10,3 %, Importanteil: 7,7 %) stehen hier an zweiter Stelle. Auf den Plätzen drei bis sechs folgen jeweils das Vereinigte Königreich, die Niederlande, Italien und Belgien. Mit diesen sechs Staaten wickeln sowohl Hessen als auch Deutschland mehr als 40 % ihres gesamten Außenhandelsvolumens ab. Auf die steigende Wettbewerbsfähigkeit der MOEL und Chinas, die sich in einer zunehmenden Einbindung in den Welthandel niederschlägt, wurde bereits hingewiesen. So konnten sich mit der Tschechischen Republik und Polen denn auch zwei der EU-Beitritts-

<sup>11</sup> Vorläufige Ergebnisse

<sup>12</sup> Einschl. Schiffs- und Luftfahrzeugbedarf und nicht ermittelte Länder und Gebiete

<sup>13</sup> Einschl. Schiffs- und Luftfahrzeugbedarf und nicht ermittelte Länder und Gebiete

länder unter den 15 wichtigsten Außenhandelspartnern Hessens bzw. Deutschlands etablieren. Neben dem bereits seit Jahrzehnten für Hessen wichtigen Handelspartner Japan sind mit China und Südkorea zwei weitere asiatische Staaten vertreten.

Der Außenhandel Hessens und Deutschlands, differenziert nach Warengruppen, weist das typische Muster einer hochentwickelten, stark arbeitsteiligen Volkswirtschaft auf: Waren der gewerblichen Wirtschaft stellen mit einem Anteil von 95,2 % nahezu den gesamten Import wie auch Export (97,4 %) – Produkte der Ernährungswirtschaft spielen entsprechend nur eine untergeordnete Rolle. Innerhalb der gewerblichen Wirtschaft dominiert der Handel mit Fertigwaren (Ausfuhranteil: 90,7 %, Einfuhranteil: 86,1 %), also mit Waren, die bereits die endgültige Verwendungsreife erlangt haben. Dies gilt für Hessen noch stärker als für Deutschland insgesamt (Exportanteil der Fertigwaren: 85,8 %, Importanteil: 70,6 %). Wie der Blick auf die einzelnen Fertigwarengruppen zeigt, ist sowohl der hessische als auch der deutsche Außenhandel vom intra-industriellen Handel, d.h. dem grenzüberschreitenden Austausch von Waren zwischen gleichartigen Wirtschaftszweigen, geprägt: So werden z.B. Maschinen in erheblichem Ausmaß sowohl im- als auch exportiert.

<b>Die 15 wichtigsten Handelspartner Hessens und Deutschlands im Jahr 2002<sup>14</sup></b>					
<b>Hessen</b>			<b>Deutschland</b>		
<b>Land</b>	<b>Ausfuhr</b>	<b>Einfuhr</b>	<b>Land</b>	<b>Ausfuhr</b>	<b>Einfuhr</b>
	<b>Anteil an der Gesamtausfuhr bzw. -einfuhr in %</b>			<b>Anteil an der Gesamtausfuhr bzw. -einfuhr in %</b>	
USA	9,0	12,3	Frankreich	10,8	9,5
Frankreich	10,1	7,4	USA	10,3	7,7
UK	7,5	8,8	UK	8,4	6,4
NL	5,4	7,7	NL	6,1	8,3
I	7,0	5,5	I	7,3	6,4
Belgien	4,9	5,8	Belgien	4,8	5,2
Japan	3,0	5,6	Österreich	5,1	4,1
Schweiz	4,9	4,1	Schweiz	4,1	3,7
Österreich	5,6	3,0	Spanien	4,6	3,0
Spanien	4,9	3,5	Tschech. Rep	2,5	3,1
China	2,7	3,3	China	2,2	4,0
Südkorea	1,2	4,2	Japan	1,9	3,6
Tschech. Rep.	2,1	3,5	Polen	2,5	2,7
Polen	2,2	1,7	Russland	1,8	2,5
Schweden	2,3	1,5	Schweden	2,1	1,7
<b>Summe</b>	<b>72,7</b>	<b>77,7</b>	<b>Summe</b>	<b>74,3</b>	<b>72,0</b>
insgesamt	100	100	insgesamt	100	100

Die Zahlen zeigen, dass auch in Hessen als der internationalisiertesten deutschen Region

- der nationale Marktanteil dominiert und
- der EU-Marktanteil viel höher als der Nicht-EU-Anteil ist.
- 

Der spezifische Anteil der mittelständischen Unternehmen am hessischen Außenhandel wird nicht gesondert statistisch erfasst. Die im Kapitel „Historischer Kontext“, Abschnitt III., näher skizzierte Bedeutung des Mittelstandes für die hessische Wirtschaft insgesamt lässt aber durchaus den Schluss zu, dass der hessische Mittelstand einen entsprechend gewichtigen Außenhandelsbeitrag leistet.

Die Hessische Landesregierung berücksichtigt konsequenterweise bei ihrer Förderung des Außenhandels, zum Beispiel bei der Erschließung neuer Märkte im Ausland, der Entwicklung neuer Handels- und Investitionsbeziehungen und der Steigerung der Attraktivität Hessens für internationale Investitionen, ganz besonders die Anforderungen und Belange kleiner und mittlerer Unternehmen.

<sup>14</sup> Absteigend sortiert nach dem jeweiligen Anteil am Gesamthandelsvolumen Hessens bzw. Deutschlands - Quelle: Hessisches Statistisches Landesamt, Statistisches Bundesamt, Berechnungen der FEH

Politisch gestaltende Maßnahmen erreichen also den übergroßen Teil des Mittelstandes.

## Die Bedeutung von KMU für die nationale Wirtschaftstätigkeit

**Mittelständische Betriebe, Kleinbetriebe und Selbständige (KMU) bestimmen in Deutschland, in den Industrieländern, aber auch in den Entwicklungsländern entscheidend die wirtschaftliche Struktur. Sie leisten einen großen Beitrag zu wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Stabilität und bilden ein starkes Gegengewicht zu den multinationalen Konzernen mit ihren globalen wirtschaftlichen Verflechtungen und Einflüssen.**

KMU werden auch in der Zukunft mehrheitlich ihre Geschäftspolitik an ihrem regionalen und nationalen Umfeld ausrichten. **Gleichwohl sind sie von den Auswirkungen der Globalisierung, ihren Chancen und Risiken unmittelbar beeinflusst.** Ein großer Teil des Mittelstandes wird sich zukünftig stärker als bisher auf internationale Märkte orientieren.

### Nationale Daten

#### KMU: Aufteilung in Wirtschaftsbereiche<sup>15</sup>

Wirtschaftsbereich (in Prozent)	1999	2001
Dienstleistungen	42,4	43,3
Handwerk	25,9	25,7
Handel	22,3	21,0

Ca. 60 Prozent der genannten KMU haben weniger als zehn Beschäftigte. Diese sind am stärksten auf dem Dienstleistungssektor vertreten. Ein leichter Trend hin zu größeren Unternehmenseinheiten ist festzustellen.

### Nationale Besonderheiten

Ein derzeitiges **großes Problem** vieler mittelständischer Unternehmer in Deutschland ist der **nicht zu befriedigende Bedarf an qualifizierten Beschäftigten und Führungskräften**. Die lange Suche und Auswahl geeigneten Personals hemmt die wirtschaftliche Tätigkeit der Unternehmen. Als Grund nennen die Unternehmen die Lücke zwischen der Qualifikation der Arbeitnehmer und den Ansprüchen, die das Unternehmen an die Bewerberinnen und die Bewerber stellen muss. Im Frühjahr 2001 waren nach einer Umfrage (Gruner und Jahr, Dresdener Bank) 900 000 offene Stellen insbesondere für qualifizierte Mitarbeiter unbesetzt. Trotz der gegenwärtig ungünstigen wirtschaftlichen Entwicklung ist auch heute das Niveau unbesetzter Stellen im Führungsbereich der KMU beträchtlich – gerade was Unternehmensnachfolge anbetrifft. Angesichts der demographischen Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland ist ab ca. 2010 mit einem Rückgang des Arbeitskräftepotentials zu rechnen. **Deshalb hat die Entwicklung und Qualifizierung von Arbeitskräften gerade für den Mittelstand eine hohe Priorität.**

Von den 3,3 Millionen KMU hierzulande zählen knapp zehn Prozent zur Gruppe der Selbständigen in den freien Berufen (siehe Definition des Instituts für Mittelstandsforschung, Seite 15). Um internationalen Anschluss zu finden, muss „die Selbständigenkultur in Deutschland“ weiter entwickelt werden. Durch die Zunahme von neuen Arbeitsformen und den auch in Deutschland erkennbaren Trend von Arbeitnehmern, „sich selbst zu vermarkten“, ist eine Zunahme der Selbständigkeit auch in Deutschland zu erwarten.

Beispiele aus anderen Ländern zeigen, dass unternehmerisches Handeln gelernt werden muss. Nicht nur die Hinwendung auf ein spezielles Fachwissen, auch unternehmerisches Basiswissen

<sup>15</sup> Quelle: Gruner + Jahr AG & Co., Dresdner Bank AG (2001)

wie Management-, volks- und betriebswirtschaftliche Kenntnisse gehören an vielen Universitäten im Ausland, z. B. in den USA, seit Jahren zum Universitätsalltag. In Deutschland sind die Angebote an den Universitäten oder weiterführenden Schulen noch viel zu gering, erste Versuche, wie z. B. Pilotprojekte an Schulen (Schüler gründen eine Firma) oder Universitäten sind zu zaghaft. Neben den „Business Angels“, bei denen sich ältere erfahrene Ex-Unternehmer oder Ex-Manager in jungen Unternehmen finanziell wie unternehmerisch engagieren, ist auch das Mentoring (d.h. die Betreuung durch erfahrene Führungskräfte in bestehenden Unternehmen) in anderen Ländern seit vielen Jahren entwickelt. Der Austausch und die Unterstützung bei Problemen durch erfahrene Unternehmer bietet Jungunternehmern eine hervorragende Möglichkeit des „Dazu-Lernens“ in der Praxis.

Die Berechnungen über Gründungen und Liquidationen weisen für das Jahr 2000 auf der Basis der vom Statistischen Bundesamt und vom IfM<sup>16</sup> erfassten Gewerbean- und -abmeldungen einen Zuwachs von 78 000 aus. Allerdings darf nicht verschwiegen werden, dass in den Industrieländern ca. 50 Prozent aller Neugründungen (OECD) nach fünf Jahren vom Markt wieder verschwunden sind. Neueste Daten (2001) stellen übrigens fest, dass gerade KMU mit bis zu fünf Beschäftigten schnell von Insolvenz betroffen sein können.

Bei der **Rechtsform** dominiert im Mittelstand das Einzelunternehmen, eingeschlossen BGB-Gesellschaften (deren Anteil beträgt 55,9 Prozent). Der unmittelbare persönliche Einfluss der Unternehmer bleibt nach wie vor hierzulande wesentliches Strukturmerkmal im Mittelstand. Zwei Drittel der mittelständischen Unternehmen werden von einem Inhaber oder geschäftsführenden Gesellschafter allein geführt. Von 1999 bis 2001 ist dieser Anteil um fast sieben Prozent (1999: 59,7 Prozent) gestiegen.

Im Zentrum der Mittelstandsökonomie steht das Unternehmen. Teamgeist und Entscheidungsfreudigkeit prägen die Einzel- und Personengesellschaften. Die unmittelbare Verantwortung für das Ergreifen von Chancen, das Durchsetzen von Innovationen, aber auch die tatsächliche finanzielle Verantwortung unternehmerischer Risiken liegt bei den Unternehmern selbst und nicht bei Aktionären und Gesellschaftern. Dadurch wird die Unternehmensausrichtung, Unternehmenskultur und die Unternehmensentwicklung direkt beeinflusst.

**KMU sind der Motor für die Entwicklung von regionalen Wirtschaftsstandorten, sie schaffen Ausbildungs- und Arbeitsplätze und übernehmen damit ein hohes Maß sozialer Verantwortung in ihrem Wirkungsfeld.**

Mittlerweile sind KMU in Deutschland wie auch in den anderen Industriestaaten bei der Anwendung und Nutzung der IuK<sup>17</sup>-Technologien sehr gut aufgestellt. Befragungen zeigen, dass über 90 Prozent „am Netz“ sind, 14 Prozent der Umsätze werden bereits durch das Internet erzielt, immer mehr der größeren KMU verwenden ein eigenes Intranet. Hier hat sich nach anfänglichem Zögern in den letzten drei Jahren eine schnelle Marktanpassung vollzogen.

**Investitionstätigkeit und Internationalisierung von Kleinen und Mittleren Unternehmen**

Bereits 1999 kamen **über 40 Prozent der gesamten Bruttoinvestitionen vom Mittelstand**. Allein im Verwaltungs-, Büro- und Produktionsbereich investierten mittelständische Unternehmen 62 Milliarden Euro; insgesamt betrug das gesamte Investitionsvolumen 129 Milliarden Euro. Das bedeutet, dass jedes Unternehmen im Durchschnitt mehr als 56 000 Euro pro Jahr investiert – angesichts der geringen Größe der Mehrzahl der KMU ein bemerkenswerter Betrag.

**Die starken Veränderungen der Güter-, Dienstleistungs- und Kapitalmärkte durch zunehmende Liberalisierung und Vernetzung führen zu einer wachsenden Internationalisierung und erfordern von den Unternehmen Marktanpassungen und Strategien, die immer häufiger über die regionalen Märkte hinausgehen. Dies gilt auch für KMU, für die unter den geänderten weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen einer**

---

<sup>16</sup> IfM = Institut für Mittelstandsforschung

<sup>17</sup> IuK = Informations- und Kommunikationstechnologie

**globalisierten Wirtschaft die notwendige Erschließung von Auslandsmärkten zu einem existenziellen Faktor werden kann.**

Um KMU wettbewerbsfähig sowohl auf den regionalen als auch auf den globalen Märkte zu halten, empfiehlt die OECD eine **Bündelung der Förderungen und eine Entbürokratisierung der Regelwerke.**

Die KMU haben erkannt, dass die Bedeutung ausländischer Märkte weiter zunehmen wird. Internationale Anbieter beeinflussen verstärkt auch regionale Märkte. Darauf werden KMU sich stärker einstellen und auf andere regionale Märkte gehen müssen. Dazu können grenzüberschreitende Unternehmensfusionen und auch Kooperationen gehören.

Durch Verlagerung von Produktionsprozessen und Vertriebswegen können KMU empfindlich getroffen werden. Die Abhängigkeiten in der Zulieferindustrie haben sich teilweise durch den internationalen Wettbewerb verschärft. Durch den Eintritt ausländischer Anbieter wird ein erhöhter Wettbewerbsdruck erzeugt, d. h. der Anpassungsdruck wird insgesamt sowohl regional als auch international größer. **Dennoch sind die Chancen, die sich für KMU eröffnen, weit- aus größer als die Risiken. Das sehen in Deutschland ca. 40 Prozent der mittelständischen Unternehmen genau so.** Dies gilt vor allem dann, wenn sie mit erhöhter Flexibilität ihre Unternehmen wirtschaftlich und qualitativ entsprechend aufstellen und ihre Produkte und Dienstleistungen dem immer schnelleren Wechsel anpassen.

Erfolgreiche Formen des Auslandsengagements von KMU sind bevorzugt lose Kooperationen auf Zeit, Joint Ventures, die mit lokalen Partnern (auch in Schwellen- und Entwicklungsländern) eingegangen werden. Im benachbarten Ausland, vor allem innerhalb der EU, aber auch in den MOE-Ländern, werden überwiegend Tochtergesellschaften gegründet. KMU betreiben ihr Auslandsengagement oft sehr unspektakulär. Sie suchen sich ihre Partner und/oder ihre Aufträge und passen sich den örtlichen Gegebenheiten an.

Dies belegt auch eine Studie der „School of International Business“ in Reutlingen. Sie bestätigt, dass deutsche Unternehmen nach der Entscheidung, ins Ausland zu gehen, die Besonderheiten ihrer Gastländer berücksichtigen. Sie gehen in der Regel nicht nur aus Kostengründen ins Ausland, sondern haben sich aus Markt- und Vertriebsmotiven zu diesem Schritt entschlossen. Sie bauen kleine Tochterunternehmen auf, die nicht nur reine Vertriebsniederlassungen sind, sondern auch eigene Unternehmen. So können sie als vollwertige „Local Player“ vor Ort agieren und haben wenige Akzeptanzprobleme.

Eine andere erfolgreiche Form der Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen liegt in der Zusammenarbeit von KMU untereinander, um auch Großaufträge zu erhalten. Netzwerkstrategien schaffen Synergien und Arbeitsplätze bei KMU. Hierauf wird sich der Mittelstand stärker konzentrieren müssen.

Dennoch ist es keine Frage, dass Auslandsengagements erhebliche neue Anforderungen an KMU stellen. Die notwendige Anpassung an neue Strategien mit entsprechend kompetentem Management und Personal ist eine schwierige Aufgabe. **Inbesondere an geeignetem Personal, das mit entsprechenden Erfahrungswerten und Sprachkenntnissen im Ausland eingesetzt werden kann und das ein Auslandsengagement auch möchte, herrscht Mangel.** Wichtiger Ansatz zur Unterstützung der Auslandsaktivitäten ist die Hilfe bei der Präsenz auf Auslandsmessen – aus eigener Kraft ist sie unerschwinglich, für den Start in den Auslandsmarkt aber unentbehrlich. Die Erarbeitung von international verständlichen und nutzbaren Internet-Auftritten der KMU selbst kann häufig aus eigener Kraft oder mit geringer Unterstützung in Deutschland erfolgen. Hierbei können die Organisationen der Wirtschaft mehr als bisher tun.

**Trotz vielfältiger Probleme haben KMU in Deutschland auf den Exportmärkten bereits einen beachtlichen Anteil: Gut ein Viertel der Umsätze der mittelständischen Unternehmen wird im Export erwirtschaftet. Gemessen am Gesamtumsatzvolumen von 49 Prozent ist dies noch zu wenig. Hier spielt die Abhängigkeit von der Unternehmensgröße eine Rolle.**

Bei der Etablierung auf den internationalen Märkten werden auch für KMU Unternehmensleitlinien, Umwelt- und Sozialstandards sowie entsprechende Grundsätze immer wichtiger. Sie haben für KMU eine wachsende Bedeutung, vergleichbar zu den Großunternehmen, da sie mehr und mehr auftragsentscheidend sind und bei Nichteinhaltung zum Verzicht von Produkten und damit zu großen wirtschaftlichen Schäden führen können. Wo die Entwicklung dieser Grundsätze und eigener Standards bei KMU wegen fehlender Ressourcen und Kenntnisse unterbleiben, ist dem durch Beratung zu begegnen.

Gerade wenn sich wirtschaftliche Beziehungen globalisieren, kann die Steuer- und Abgabepolitik nicht im nationalen Rahmen stehen bleiben. Im EU-Raum und verstärkt im künftigen erweiterten EU-Raum **können die unterschiedlichen Abgaben und Subventionen insbesondere für den Mittelstand ein Hemmnis für Wachstum und Beschäftigung sein.** KMU können nicht so schnell wie große Unternehmen Standorte abbauen und in anderen Ländern neue Standorte aufbauen, um ggf. zeitweise attraktivere Konditionen einzelner EU-Länder oder anderer Länder für das Unternehmenswachstum für sich zu nutzen. Sie verlieren so Großunternehmen als Kunden, die sich z. B. Zulieferer, Dienstleister oder Forschungseinrichtungen an attraktiveren Standorten suchen. Diese Situation ist durch eine bessere Qualität der Produkte und Dienstleistungen nicht wett zu machen. Bei Kooperationen und Beteiligungen sind die unterschiedlichen Gesetzgebungen und bürokratischen Regelungen ebenfalls ein großes Hemmnis.

Dennoch sind auch die Folgen einer weiteren, notwendigen Liberalisierung der Handelsbestimmungen, die auch mit der Neuorientierung einiger Wirtschaftszweige einhergehen, für KMU in den Industriestaaten lösbar. Hier sind ihre großen Erfahrungen, ihre Flexibilität am Markt, die Übernahme und die Entwicklung von Nischenprodukten, die insgesamt schnelle Anpassung der Produkte und Dienstleistungsangebote von großem Vorteil. **KMU sind für die weitere Entwicklung mit globaler Ausrichtung unverzichtbar für den Weltmarkt.**

### **Forschung und Entwicklung (FuE) für und in Kleinen und Mittleren Unternehmen**

Die Gesellschaft befindet sich im Übergang von der Industrie- in die Wissensgesellschaft. Dieser Strukturwandel, der durch die verstärkte internationale Arbeitsteilung im Rahmen der Globalisierung noch verstärkt wird, eröffnet große Chancen für Wachstum, Produktivitätsfortschritt und die Verbesserung der Lebensqualität. Gleichzeitig stellt er eine Herausforderung im globalen Innovationswettbewerb dar. Der Druck im internationalen Wettbewerb wird stärker, die technologische Entwicklung dynamischer, die Produktlebenszyklen werden kürzer. Dies gilt für große Unternehmen genauso wie für KMU. Diese sind aus eigener Kraft aber schlechter als die großen Unternehmen in der Lage, Forschungsvorhaben zu ihrer Weiterentwicklung zu finanzieren oder gar selbst durchzuführen. Diesen Unternehmen fällt es schwer, den Anschluss an den technischen Fortschritt sicherzustellen. Sie sind oft kaum in der Lage, allein kostspielige und risikoreiche Aufträge an externe Forschungsstellen zu finanzieren oder gar interne Abteilungen zur Deckung ihres FuE-Bedarfs mit entsprechendem Personal zu unterhalten.

Wichtig für die Innovationsfähigkeit einer Volkswirtschaft ist neben den staatlichen Forschungsaufwendungen das Volumen an FuE in den Unternehmen. Während 1999 der Staat 16,2 Milliarden Euro in Deutschland für Forschung und Entwicklung aufgewendet hat, waren es seitens der Wirtschaft 31,0 Milliarden Euro. Etwa 15 Prozent der FuE-Ausgaben der Wirtschaft, also etwa 4,6 Milliarden Euro, entfallen auf die KMU. Die FuE-Position der deutschen Unternehmen im internationalen Vergleich ist nicht zufriedenstellend. Sowohl die staatlichen als auch die FuE-Ausgaben der Wirtschaft scheinen hoch, sind im internationalen Vergleich aber unzureichend. Insbesondere die stark nachlassende Beteiligung von KMU an FuE in den 90er Jahren ist ein Schwachpunkt.

Diese Zahlen signalisieren eine Spaltung in der Entwicklung. Während der eine Teil der kleinen und mittleren Unternehmen sehr innovativ ist und komplett von neuen technischen Produkten und Dienstleistungen lebt, hat der andere Teil der KMU nur geringen Anteil an technischen, prozesshaften, branchenbezogenen und ökologischen Innovationen. Im Mittelpunkt des politischen Handelns zur Verbesserung an diesem Punkt steht deshalb der Zugang zu Innovationen, der Zugang zu „Transfer“.

## Finanzierungsprobleme kleiner und mittlerer Unternehmen

### Kleine und mittlere Unternehmen in Industrieländern (unter besonderer Berücksichtigung der BRD)

Die **Globalisierung der Finanzmärkte** hat die Rahmenbedingungen für die Finanzierung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) beträchtlich verändert. Offene Kapitalmärkte, neue Kreditunterlegungsvorschläge (im Zusammenhang mit den Regeln, die vom Baseler Ausschuss **[Basel II]** erarbeitet werden) haben die Rahmenbedingungen für die KMU beträchtlich verändert. Während insgesamt die Unternehmen für ihre Kredite zukünftig kaum mehr als bisher aufwenden müssen, wird das für die KMU nicht gelten. Sie gehören im Mittel zu den Verlierern dieser Entwicklungen. Bereits heute zeigen die aktuellen Umfragen (z.B. DIHT 2004), dass bereits **ein Viertel** der KMU von großen Problemen bei Neukrediten und bei Verlängerungen bestehender Kreditlinien (Prolongationen) berichten und Neuinvestitionen dadurch häufig zurückgestellt werden.

Hier sind Maßnahmen und Regelungen im nationalen wie internationalen Rahmen zu entwickeln, die es KMU auch in Zukunft ermöglichen, Kredite in Anspruch zu nehmen und damit ihre Unternehmenstätigkeit zu erhalten und die Innovationsfähigkeit und Beschäftigungswirksamkeit zu entfalten.

Auch wenn viele Fortschritte bei den Baseler Beratungen durchgesetzt werden konnten, ist nach dem heutigen Stand wahrscheinlich, **dass sich durch Basel II die Finanzierungskosten für KMU insgesamt erhöhen**. Die Gründe dafür liegen im verschärften Wettbewerb auf den internationalen Finanzmärkten, den Vorschlägen des Baseler Ausschusses (Basel II) und einer verschärften Risikoeinschätzung der Finanzinstitute, die durch die Einführung neuer IuK-gestützter Risikomanagementsysteme voran gebracht wird. **Insbesondere gegenwärtig wirkt eine „Vorwegnahme“ der Situation nach Basel II beschränkend auf den Zugang der KMU zum Fremdkapital.**

Dass zu Beginn der Verhandlungen im Baseler Ausschuss die Aussichten noch düsterer waren, hat sich bislang nicht positiv umgesetzt. Damals musste davon ausgegangen werden, dass zukünftig eine bankexterne Bewertung (externes Rating) zwingend vorgeschrieben wird, die gerade kleine Kredite sehr verteuert, weil die Bewertung unabhängig von der Größe in etwa dieselben Kosten verursacht, und zudem eine sehr restriktive Berücksichtigung in Deutschland bewährter und üblicher Sicherheiten (z. B. Realkredite) vorgesehen war. Zudem war seinerzeit noch beabsichtigt, Groß- und Kleinunternehmen in einen Topf zu werfen und die breite Streuung der Kleinkredite an KMU nicht risikoentlastend für die Banken anzusetzen. Ein großer Teil der Kritikpunkte konnte in den bisherigen Verhandlungen durch die deutsche Verhandlungsführung beseitigt werden, so sind z. B. berücksichtigt:

- Die Einführung eines auf bankinternen Ratings basierenden einfachen Ansatzes zur Ermittlung der Eigenkapitalanforderungen für das Kreditrisiko im Foundation- Ansatz;
- Die Festlegung eines ermäßigten Gewichtungssatzes in Höhe von 50 Prozent für den gewerblichen Realkredit im Standardansatz;
- Die Berücksichtigung verminderter Kreditrisiken von KMU-Krediten über die Retail-Klausel;
- Die teilweise Berücksichtigung der längerfristigen Kreditfinanzierung durch eine Abmilderung der Laufzeitenzuschläge.

Es bleibt allerdings bisher offen, ob eine Entlastung der für die deutsche Investitionsfinanzierung typischen längerfristigen Kredite durchgehend erzielt und die Frage der Bewertung der von Banken gehaltenen Wagniskapitalbeteiligungen positiv geklärt wird.

Es hat sich aber gezeigt, dass diese Verhandlungserfolge den Grundtrend, dass die Finanzierung der KMU deutlich schwieriger geworden ist, nicht hat umkehren können. Viele Unternehmen haben heute Schwierigkeiten, überhaupt Kredite zu erhalten – auch wenn sie z.B. verbindliche Aufträge von guten Auftraggebern vorlegen können.

**Also: auch angesichts der bereits erzielten Entlastungen ist für einen Mittelständler mit keinem Rating oder wenig eigenem Vermögen oder Grundstückswerten (sofern hier nicht die Retail-Klausel greift) eine Verteuerung der Kredite zu erwarten.** Mehr als ein Drittel der kleinen und mittelständischen Unternehmen wurde nach Zeitungsberichten bereits von ihren Hausbanken aufgefordert, sich nach anderen Kreditgebern umzusehen.

Alternative Finanzierungswege sind zwar zunehmend in der Diskussion, aber für große Teile der kleinen und mittleren Unternehmen nicht relevant. Eine Finanzierung über den Euro-Rentenmarkt kommt in der Regel erst für Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu 500 Millionen Euro in Frage. Wagniskapital wurde überwiegend über Unternehmensgründungen des neuen Marktes erschlossen, der derzeit auch in der Krise steckt. Beteiligungsfinanzierung wird zudem deutlich teurer sein als Kreditfinanzierung. Dennoch ist es ein wichtiges neues Finanzinstrument, bei dem sich kleine und mittlere Unternehmen auch gelegentlich selbst „im Wege stehen“, weil sie keine fremden Miteigner wünschen, die auf die Unternehmensentwicklung Einfluss nehmen könnten. Selbst wenn alternative Finanzierungswege in der Zukunft sehr wahrscheinlich an Bedeutung gewinnen werden, wird es für drei Viertel der kleinen und mittleren Unternehmen im kommenden Jahrzehnt kaum eine Alternative zur Kreditfinanzierung geben.

Zudem werden die neuen Baseler Vorschriften das ohnehin prozyklische Verhalten der Kreditinstitute verschärfen.

Sorge bereitet die verschärfte internationale Konkurrenz der Banken, die z. B. in den USA und in Großbritannien bereits zu einer Vermachtung von Strukturen auf den Kreditmärkten und zu fühlbaren Engpässen in der Kreditversorgung von ganzen Regionen, Branchen, den meisten kleinen und mittleren Unternehmen sowie deutlich verminderten Zugangsmöglichkeiten einkommensschwacher Schichten zum bargeldlosen Zahlungsverkehr und zu Kleinkrediten geführt hat.

Große Privatbanken, aber auch viele Landesbanken haben sich nicht selten auf den internationalen Finanzmärkten, bei nationalen und internationalen Großprojekten und auf dem Immobiliensektor risikoreich und spekulativ engagiert, um ihre Erträge auf internationales Niveau zu erhöhen und müssen nun zum Teil milliardenschwere Verluste abschreiben. Dies macht sie beim Eingehen neuer Verbindlichkeiten derzeit und auch in der nahen Zukunft sichtbar restriktiver. Die Klagen auch solider kleiner und mittlerer Unternehmen, deren Kreditlinien zum Teil nicht mehr verlängert werden, haben in den letzten 2 Jahren deutlich zugenommen.

**Insgesamt führen diese Entwicklungen zu einer niedrigeren Kreditversorgung mit höheren Zinsen zu Lasten der kleinen und mittleren Unternehmen, als es aus Wachstums- und Beschäftigungsgründen wünschenswert und geboten wäre. Hier kann politisches Handeln eingreifen.**

Unabhängig von den Auswirkungen des Baseler Akkords werden verbesserte Risikomanagementsysteme eine differenzierte Kreditkostenkalkulation ermöglichen und damit zu einer stärkeren Spreizung der Kreditkosten innerhalb der kleineren und mittleren Unternehmen führen. Während die „besseren“, d. h. profitableren bzw. über höheres Eigenkapital verfügenden kleinen und mittleren Unternehmen mit relativ guten Konditionen rechnen können, werden sich Kreditkosten, aber auch die Zugangsmöglichkeiten für die kleinen Unternehmen in weniger gewinnträchtigen Sektoren und wenig wachstumsstarken Regionen sowie für Gründer höchstwahrscheinlich (deutlich) verschlechtern. Für junge, innovative Unternehmen, die weder über eine angemessene Eigenkapitalquote, noch in der Anfangsphase über relevante Gewinne verfügen, kann dies zu einem massiven Problem werden: Die Kreditkonditionen verschlechtern sich wegen ihres objektiv höheren Risikos, und der Ausweg, sich über Beteiligungen z. B. von Banken zu finanzieren, wird durch die neuen Vorschriften stark verteuert. Nach dem sogenannten IRB-Ansatz (einer für jede Bank intern aufzubauenden und anhand der branchen- und regionsspezifischen Kreditausfälle weiterzuentwickelnden Risikobetrachtung) müssen Banken für Beteiligungen deutlich mehr Eigenkapital unterlegen (bisher Risikogewicht 100 Prozent – Eigenkapital-Anforderung acht Prozent), im Extremfall kann es für einzelne Beteiligungen zu einer Vollunterlegung mit Eigenkapital führen. Da im internationalen Vergleich die Eigenkapital-Quote für kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland ohnehin niedrig ist, sollte diese Verschlechterung unbedingt unterbleiben. Darüber hinaus soll die deutsche Verhand-

lungsführung darauf dringen, dass durch Ausnahmeregelungen bzw. größere Freiheiten für die nationale Bankenaufsicht für nationale Förderprogramme die Beteiligungsfinanzierung für innovative Unternehmen weiterhin voll aufrecht erhalten bzw. ausgebaut werden kann.

Insgesamt wird eine angemessene Versorgung der kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland auf Dauer nur zu sichern sein, wenn die international wettbewerbsfähige ausgewogene Bankenstruktur Deutschlands die Kreditversorgung besonders der kleinen und mittleren Unternehmen und der Freiberufler weiterhin flächendeckend sicherstellt. Genossenschaftsbanken und das öffentlich-rechtliche Bankensystem wie z. B. Sparkassen, Landesbanken sowie Förderbanken haben bisher in ihrem Zusammenspiel eine regionale Unterversorgung vermeiden können und ca. 40 Prozent des gewerblichen Mittelstands sowie 50 Prozent des Handwerks und den Großteil der Neugründungen finanziert. Die Fortsetzung dieser, in der Nachkriegsgeschichte insgesamt erfolgreichen Versorgung von kleinen und mittleren Unternehmen und der Bevölkerung wird allerdings nur möglich sein, wenn diese Institute ihren Auftrag konsequent annehmen und wettbewerbliche Auflagen der Europäischen Union ihnen diesen Auftrag nicht erschweren. **Auch hier kann politisches Handeln ansetzen.**

### **Export- und Auslandsfinanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen**

Besondere Schwierigkeiten entstehen den KMU bei einem Auslandsengagement. Das i.d.R. höhere und auch schwerer zu beurteilende Risiko eines Auslandsengagements macht Fremdfinanzierung oft teuer oder unmöglich. Durch die relativ geringe Eigenkapitalquote der KMU kann es zu finanziellen Engpässen kommen, zumal Engagements in Ländern mit hohen Inflationsraten auch eine deutlich höhere Eigenkapitalausstattung bei internationaler Finanzierung verlangen. Die Risiken, in Entwicklungsländern mit instabilen Staatsfinanzen und Kriegsgefahren zu investieren, sind für sie in Folge einer nur begrenzten Risikoabsicherung höher als für etablierte international operierende Großunternehmen. Deshalb sind wichtige Instrumente zur Abdeckung von Ausfuhrisiken die staatlichen Ausfuhrleistungsgewährleistungen. Rund drei Viertel aller deutschen Ausfuhrleistungsgewährleistungen – das waren im Jahr 2000 etwa 28.000 Fälle – wurden für kleine und mittlere Unternehmen übernommen. Aufträge bis zu 500.000 Euro haben an den gesamten Einzeldeckungen einen Anteil von über 50 Prozent. Die Kosten für die Ausfuhrleistungsgewährleistungen sind jedoch je nach Einstufung des Exportlandes gestaffelt und kommen zu den Kosten für die eigentlichen Exportkredite hinzu. Dies kann u. U. zu Wettbewerbsnachteilen führen. Doch können die Programme der Förderbanken – wie KfW<sup>18</sup> und DEG<sup>19</sup> – in Anspruch genommen werden. Wichtig ist hierbei jedoch die Verfügbarkeit brauchbarer Beratungsleistungen, die kleine und mittlere Unternehmen vor Fehleinschätzungen ihres Engagements schützen.

### **Programmatische Aussagen**

Ein Grundansatz dieses Papiers besteht darin, die Mittelstandspolitik neu zu gewichten und insbesondere unter dem Gesichtspunkt der Schaffung von Arbeitsplätzen

- für vorhandene Betriebe, die bereits einige Jahre am Markt bestanden haben und
- für ihre Weiterentwicklung, ihren Generationswechsel und ihren Zugang zum Finanzmarkt

die beiden **zentralen Ansatzpunkte politischen Handelns, nämlich „Geld“ und „Gesetz“**, vermehrt einzusetzen. **Ohne eine solche Offensive werden sich die Beschäftigungsprobleme verschärfen, mit einer solchen Offensive kann wesentlich zur Besserung beigetragen werden.**

Die Erschließung und Pflege regionaler lokaler Wirtschaftsbeziehung bietet dabei besondere Potentiale.

---

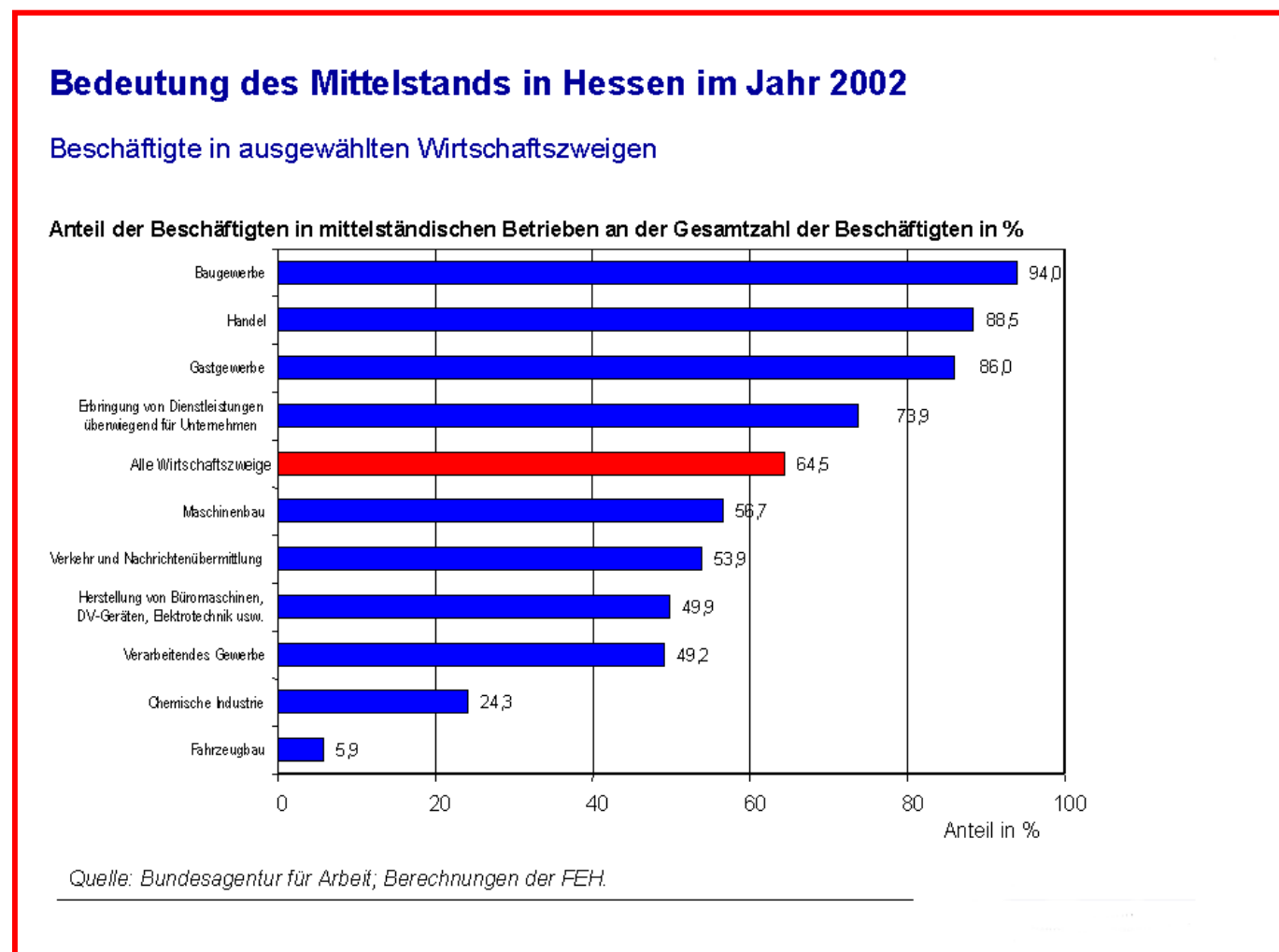
<sup>18</sup> Kreditanstalt für Wiederaufbau

<sup>19</sup> Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH (100%ige Tochtergesellschaft der KfW-Bankengruppe; finanziert und strukturiert Investitionen privater Unternehmen in Entwicklungs- und Reformländern)

Es rücken damit auch andere Branchen in das Zentrum wirtschaftspolitischer Überlegungen – die nur scheinbar unwesentlich technischen Fortschritt gestalten oder umsetzen. Sie sind vielfach innovativ – eher „verborgene Sieger“ – und können sich mit der hier vorgeschlagenen Unterstützung schneller und umfangreicher weiterentwickeln als es sonst möglich wäre. Von den in der Abbildung angeführten mittelstandsintensiven Branchen wird die „Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen“ voraussichtlich derjenige Sektor sein, der den Löwenanteil steigender Beschäftigung erbringen kann.

Es rücken auch Frauen als neue Selbständige und Frauen als Existenzgründerinnen im Generationswechsel stärker in den Mittelpunkt. Die seit Jahrzehnten steigende Erwerbsquote von Frauen bietet Chancen für Betriebe, die sonst vielfach nicht weiter geführt werden.

Die Bedeutung des Mittelstandes generell wird sehr deutlich durch die folgende Grafik:



## Ausrichten auf Beschäftigung

### Haushalte und Staatsaktivitäten stärker auf Investitionen auslegen

Ein Beispiel: Eine aktuelle Untersuchung<sup>20</sup> zeigt für die Flächenländer Investitionsquoten von 8,8% bis 24,2% an den Gesamtausgaben. Bei den westdeutschen Flächenländern schwankt der Wert zwischen 8,8 und 16,5%. Hessen liegt mit 10,3% mittlerweile hinter Rheinland-Pfalz mit 11,2%. Im internationalen Vergleich ist die Investitionsquote Deutschlands um ungefähr 1-2 Prozentpunkte am Bruttoinlandsprodukt niedriger als in anderen hochentwickelten Indust-

<sup>20</sup> IW Consult (Institut der deutschen Wirtschaft) 2004 in Auszügen in der Wirtschaftswoche 34 publiziert; Datenbasis 2003

rieländern. Die über viele Jahre gesunkene Investitionsquote der öffentlichen Finanzen kann also zu einem höheren Niveau geführt werden.

Die staatlich direkt beeinflussten Investitionen bestehen

- aus den vom Staat selbst vorgenommenen Investitionen und
- aus den vom Staat insbesondere durch Förderung angestoßenen Investitionen.

Um die öffentlichen Haushalte nicht stärker zu verschulden, fordern wir die Umwandlung bestehender Zuschussförderungen in Darlehen und auch die Neuaufgabe investiver Darlehensprogramme. Durch die Rückzahlung der Darlehen seitens der Fördernehmer werden einmal ausgereichte Finanzmittel wieder zurückgeführt. Dies um so mehr, als der Gesamtinvestitionsbedarf für öffentliche Infrastrukturen enorm ist. Mit einer solchen Ausrichtung wird sozialdemokratische Mittelstandspolitik gleichzeitig ein Beitrag zur ökologischen Modernisierung leisten.

Dort wo – wie im Wohnungsbau – einerseits wesentliche Fördermaßnahmen bestehen, sie aber sowohl auf konsumptive (Wohngeld) wie auf investive (Sozialer Wohnungsbau, Eigenheimzulage) Förderung verteilt sind, wird die Rückführung konsumptiver und die Stärkung investiver Elemente empfohlen. Da unter dem Gesichtspunkt der Bevölkerungsentwicklung Regionen mit Abwanderung und Regionen mit Zuwanderung in Deutschland, aber auch in einzelnen Bundesländern bestehen, werden wir bei den investiven Förderungen die Rücknahme der steuerlichen Förderung (wie Eigentumszulage) und die Ausweitung regional und fachlich (z.B. mit dem Schwerpunkt Modernisierung) steuerbarer Förderung vornehmen.

Neben diesen direkten Aktivitäten sollte der Umfang der Kooperation von öffentlicher Hand und Privaten (PPP Public Private Partnership) ausgebaut werden – hierzu hat die Bundesregierung wichtige Anstöße unternommen.

## **Steuergesetzgebung auf Beschäftigung auslegen**

*Ein Beispiel: In der Koalitionsvereinbarung auf Bundesebene für die Jahre 2002 – 2006 wurde eine Steuerbefreiung für Nachfrage nach haushaltsnahen Dienstleistungen angekündigt.<sup>21</sup> Für gut verdienende Haushalte ist eine solche Steuerbefreiung attraktiv. Für Haushalte mit geringerer Steuerlast – das sind insbesondere Rentner und Familien – ist aber das Instrument des Steuerabzugs viel wirksamer. Haushaltsnahe Dienstleistungen werden aber von Familien und Rentnern besonders benötigt. Neben der unzureichenden sozialen Ausrichtung einer Steuerbefreiung ist durch eine solche Ausgestaltung eine Nachfragebremse zu erwarten. Zur Erläuterung: Eine Steuerbefreiung wirkt so, dass ein bestimmter Betrag bei der Steuererklärung angegeben werden darf, z.B. bis zu 1000 € im Jahr. Zahlt derjenige, der die Erklärung abgibt, 50% Steuern, spart er 500 €, zahlt er 10% Steuern, spart er 100 €. Wenn ein Steuerabzug von 30% des Betrags vorgesehen wäre, würde sowohl der Haushalt mit der hohen Steuerquote wie der Haushalt mit der niedrigen Steuerquote 300 € sparen.*

Insbesondere dann, wenn Steuergesetzgebung weder auf soziale Gerechtigkeit noch auf Beschäftigung zielt, ist es für Sozialdemokraten selbstverständlich, eine Lösung vorzulegen, die beides verbessert. Mit der Unternehmenssteuerreform 2002 ist die Steuerreformdebatte deshalb nicht abgeschlossen. Eine mittelstandsfreundliche Reform steht vielmehr noch aus und wird von uns gefordert. Hier liegt ein wesentliches Potential zur Verbesserung und zur Beschäftigungswirkung vor.

Neben der Durchforstung des Steuersystems<sup>22</sup> werden wir

---

<sup>21</sup> vgl. hierzu Managerkreis der FES, Arbeitsmarktpolitik, Oktober 2002

<sup>22</sup> Hierbei ist auch der engere Bereich der Unternehmenssteuern zu prüfen, es ist – um ein kleines Beispiel zu nennen – in Zeiten sinkender Zahlungsmoral nicht hilfreich, wenn die Steuerzahlungen für Umsatzsteuern an der Rechnungsstellung und nicht am Zahlungseingang festgemacht werden

- das staatliche Beschaffungswesen durch Auslobung von Entwicklungspreisen systematisch zur Innovation und zur Einschaltung von Klein- und Mittelunternehmen in diese Innovationsprozesse einsetzen<sup>23</sup>
- Forschungsförderung sehr viel stärker auf kleinere und mittlere Unternehmen beziehen und an den Beschäftigungszahlen in der Gesamtwirtschaft orientierte Aufteilungen der Programmmittel vorsehen; es sind Untersuchungen vorgelegt worden, die zeigen, dass 1€ Förderung bei KMU etwa 1,4 € eigenfinanzierte Investition bewirkten, während bei größeren Unternehmen kein Wirkungszusammenhang gefunden werden kann.<sup>24</sup>

## **Mehr Licht in die Schattenwirtschaft – Anreize zur Rückführung der Schwarzarbeit schaffen**

*Ein Beispiel: Der selbstgenutzte Wohnraum – in vielen Fällen also ein Reihenhaus – kann steuerlich als „Investitionsgut“ oder als „Konsumgut“ ausgestaltet werden. Vor über 10 Jahren wurde in Deutschland der Wechsel vom Investitionsgut zum Konsumgut vollzogen. Manches wurde dadurch einfacher, es braucht z.B. keine fiktive Miete angesetzt zu werden, um die steuerliche Veranschlagung durchzuführen. Diese Umstellung hat aber einen entscheidenden Nachteil: der Unterhalt oder der Ausbau der Immobilie spielt steuerlich keine Rolle, sondern gilt als Konsumgut wie der Kauf einer Waschmaschine oder eines Fotoapparats. Die Folge: in der Bauwirtschaft – einem Schlüsselsektor der Wirtschaft und einem Schlüsselsektor der gegenwärtigen Krise – stieg Schwarzarbeit ohne Anmeldung bei Berufsgenossenschaften etc. sprunghaft an, weil Rechnungen für den Auftraggeber (den in seinem Haus wohnenden Eigentümer) nicht zur Steuererklärung benötigt werden. Immer dann, wenn der Auftraggeber einer Leistung einen Anreiz hat, auf einer ordentlichen auch beim Leistungserbringer zu verbuchenden Rechnung und damit legaler Arbeit zu bestehen, wird Schwarzarbeit deutlich abnehmen.*

In der öffentlichen Diskussion wird häufig die (möglichst weitgehende) Senkung von Steuern als einziges Mittel zur Bekämpfung der Schwarzarbeit empfohlen. In diesem Papier wird eingeräumt, dass hohe Eingangssteuersätze und unzureichende Steuerfreibeträge Schwarzarbeit begünstigen und deshalb gleitende Übergänge mit höheren Eingangssteuersätzen richtig sind. Dazu hat die SPD vielfach gute Vorschläge entwickelt.

Wir betonen aber, dass mindestens ebenso große – wenn nicht, wie wir vermuten, noch größere – Potentiale in der Schaffung von geeigneten Strukturen liegen, die auf der Seite der Auftraggeber Interesse daran erzeugen, dass die Leistung nicht mit Schwarzarbeit erbracht wird, wie auch das angeführte Beispiel aus einem Schlüsselsektor zeigt. Auch die Anreize, Leistungen seitens der Erbringer in der formellen Wirtschaft zu erzeugen, können und müssen gestärkt werden.

Das Thema hat eine wesentliche Mittelstands-Prägung: Während Großunternehmen den wahrgenommenen Standortbelastungen durch Abwanderung zumindest grundsätzlich ausweichen können, können und wollen Kleine und Mittlere Unternehmen fast alle Deutschland nicht verlassen. Diese verlagern eher ihre Aktivitäten in die Schattenwirtschaft – Standortverlagerung a la Mittelstand.<sup>25</sup> Eine gezielte Stärkung der Eigenwirtschaft mit Regeln für dieselbe und eine Verbreiterung der Besteuerungsgrundlagen und damit Vereinfachung auch von Wahrnehmung und ggf. Kontrolle scheinen uns geeignete Ansatzpunkte.

Wir werden das Anreizsystem systematisch zur Verringerung von Schwarzarbeit umbauen. Wir werden ein Regelsystem für die Stärkung der Eigenwirtschaft schaffen und sie damit in wichtigen Teilen legalisieren, aber auch an der Finanzierung von Vorsorgesystemen (wie Unfallschutz durch Berufsgenossenschaften) beteiligen.

<sup>23</sup> vgl. hierzu DIW Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung Wochenbericht 38/2003 mit dem Bericht über das „small business innovation research program“ der USA

<sup>24</sup> vgl. hierzu DIW Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung Wochenbericht 35/2001 zur staatlichen Förderung von Forschung und Entwicklung in der ostdeutschen Wirtschaft

<sup>25</sup> vgl. hierzu: FES, Arbeitskreis Mittelstand: Hartz, Agenda 2010 und andere Konzepte, 2004

## **Systematisch Hindernisse der Beschäftigungswirkung abbauen** - Hindernisse für die Entwicklung von Kleinen und Mittleren Unternehmen beseitigen

*Ein Beispiel: Die neuen Eigenkapitalunterlegungsvorschriften für Banken („Basel II“) sollen Bankenrisiken vermeiden helfen und damit die Kunden und Einleger stärken. Sie erzwingen deshalb bei den Banken aufwändigere Beurteilungsverfahren von Kreditvergaben. Diese Verfahren können bei als sehr gut eingestuften Unternehmen zu günstigeren Krediten führen als bisher; bei als nicht so gut eingestuften Unternehmen sind deutlich ungünstigere Kredite die Folge. Für die kleineren und mittleren Unternehmen – insbesondere die kleineren – tritt aber ein anderer zusätzlicher Effekt auf: sie bekommen vielfach überhaupt keinen Kredit mehr, da der Betrag so klein ist, dass die Bearbeitungskosten seitens der Bank keine wirtschaftliche Handhabung mehr zulassen. Was kann getan werden, obwohl es eine internationale Regelung ist? Während in Deutschland von offizieller Seite bereits zu Beginn des Beratungsprozesses erklärt wurde, man werde daraus ein einheitliches neues Aufsichtsrecht für die deutschen Banken und Sparkassen erstellen, haben die USA gegen Ende des Beratungsprozesse erklärt, dass sie die Vorschriften nur für die international tätigen Banken umzusetzen gedenken und damit eine große Zahl regionaler und dezentraler Banken diesen Aufwand nicht erfüllen muss. Von deutscher Seite wurde von dieser Option keinen Gebrauch gemacht, die mittlerweile erreichten – erfreulichen – Verringerungen der Eigenkapitalunterlegung selbst für kleinere Kredite ändert aber wenig am Hauptproblem des aufwändigeren Bearbeitungsprozesses. Im Vorgriff auf diese ab 2007 geltenden Regelungen stellen sehr viele kleinere und mittlere Unternehmen Schwierigkeiten fest, ihre Entwicklung und damit auch die Schaffung neuer Arbeitsplätze zu finanzieren.*

Der Finanzsektor nimmt eine Schlüsselstellung bei der Entwicklung des Mittelstands und der Stärkung seiner Beschäftigungswirkung ein. Auch wenn von uns eingeräumt wird, dass in der Vergangenheit nicht immer die Risikomargen im Bankensektor die Ausfallraten abgedeckt haben, bleibt festzuhalten

- die Schieflagen im Bankensektor entstanden und entstehen im Geschäft mit Großunternehmen (Enron etc.), durch internationale Finanzspekulationen (Barings etc.), durch Vertrauen in Großbetrüger (Flowtex etc.) und durch völlig überzogene Hoffnungen im Investment-Banking und dem Neuen Markt,
- der Mittelstand muss mit systematischen Verschlechterungen seines Zugangs zum Finanzsystem kämpfen, der nicht seiner geschäftlichen Qualität, sondern seiner (geringen) Größe geschuldet ist.

Wir fordern deshalb einen politischen Kurswechsel, der eine neue Regel für politisches Handeln bedeutet. Es sollten die regional tätigen Banken aus der Anwendung internationaler Aufsichtsvorschriften heraus genommen werden. Das kann ggf. auch durch Entscheidung der Kreditinstitute für den einen oder anderen Weg freiwillig erfolgen. Das regionale Geschäft sollte im Gegenzug auch aufsichtsrechtlich deutlich vereinfacht werden. **Hierdurch kann dauerhaft die Versorgung der kleinen und mittleren Unternehmen mit Finanzmitteln zu auskömmlichen Konditionen sichergestellt werden.**

Es wird daran erinnert, dass vor knapp 200 Jahren auch Sparkassen als spezielle Banken für spezielle Zwecke unter weitgehender Zurückstellung von Bonitätsanforderungen und Geschäftsumfang, der üblicherweise an Kundenbeziehungen geknüpft wurde, gegründet wurden.

Flankierend ist zur Förderung des Mittelstands das Hausbankenverfahren zu überprüfen. Gerade von Kleinunternehmen wird vorgetragen, dass sie tatsächlich nicht die Möglichkeit haben, öffentliche Förderprogramme in Anspruch zu nehmen, weil die Banken sie wegen Branchenvorbehalten oder schlichtweg zu kleiner Größe nicht wirtschaftlich beraten können und ihre Anträge nicht bearbeiten. Sollte diese Kritik zutreffen, wäre von einem für die Beschäftigung in der Bundesrepublik Deutschland entscheidenden Marktversagen auszugehen. Es ist dann der Ausbau von Landesförderinstituten zu „Kleinstkreditinstituten im Direktantragsverfahren“ am Bankensektor vorbei vorzunehmen, wobei eine sinnvolle Höchstgrenze von gegenwärtig 50000 € für diese Kleinstkredite vorzusehen ist. Sobald die Unternehmen diese Größenordnung in ihrem Fremdkapitalbedarf überschreiten, werden sie an den Marktsektor verwiesen. **Wir fordern für jedes Bundesland die Auflage von Kleinstkreditprogrammen – insbesondere**

**weibliche Existenzgründer sowie von Frauen geführte Kleinbetriebe werden davon profitieren.**

## **Förderziele neu bestimmen**

*Ein Beispiel: Eines der finanziell am stärksten ausgestatteten Instrumente der Wirtschaftsförderung in Deutschland ist die sogenannte „einzelbetriebliche Förderung im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe“. Bund und Länder wenden hierbei trotz mehrerer Kürzungsrunden noch immer über 1500 Mio. € pro Jahr an Zuschüssen auf. In der Wirklichkeit fließen die meisten Mittel davon – eine aktuelle Studie ermittelt über 90%<sup>26</sup> – nicht in die Entwicklung der Wirtschaftskraft durch Wachstum insgesamt, sondern verpuffen in der Abwerbung. Eine neue Fabrik wird mit hohen Zuschüssen errichtet und an anderer Stelle bleibt eine leer zurück. – Zudem schließt diese Förderung regionale Entwicklung ausdrücklich aus, indem sie überregionalen Absatz als Fördervoraussetzung fordert. Weiterhin ist die Allokationseffizientere, sparsame Förderung mit Darlehen ausdrücklich verboten, was dazu führt, dass die Mittel selbst bei Erfolg der Abwerbung und hohen Erträgen der angesiedelten Firma die staatlichen Mittel nicht zurückfließen: Privatisierung der Gewinne und Sozialisierung der Verluste.*

Wir werden die Regionalförderung neu zu positionieren und die Abwerbung ausdrücklich nicht mehr fördern. Geförderte Unternehmen müssen zukünftig darlegen, dass sie nicht an anderer Stelle Kapazitäten verringern. Wenn Kapazitätsverlagerung mit steuerlichen Mitteln unterstützt wird, bleiben Beschäftigungseffekte auf der Strecke; im Gegenteil wird die noch nicht abgenutzte und abgeschriebene vorhandene Kapazität wie eine Fabrikhalle „doppelt bezahlt“.<sup>27</sup>

Regionalförderung konzentriert sich auf Existenzgründungen und Weiterentwicklung von bestehenden Betrieben, wobei in strukturschwachen Regionen die Fördersätze entsprechend den Schwierigkeitsgraden höher sein können, also im Regelfall länger laufende oder besonders zinsgünstige (bis zinslose) Darlehen umfassen können.

Auf Grund des europaweiten Wettbewerbsrechts stehen den entwickelten Ländern auf der gesamten Fläche im wesentlichen nur Fördermaßnahmen für kleine und mittlere Unternehmen zur Verfügung – auf europäischer Ebene gilt es, hierfür die vorgesehenen Fördermöglichkeiten ab 2006 zu sichern oder noch auszubauen.<sup>28</sup>

**Wir werden die – hoffentlich schrittweise größer werdenden - Spielräume der EU-Förderung zukünftig bundesweit und bundeslandsbezogen offensiv nutzen. Die bestehenden kleinen und mittleren Betriebe werden davon profitieren.** Förderintensitäten von 10 – 20% erscheinen weitgehend als ausreichend. Durch die Abkehr von der „Abwerbungsförderung“ werden für deren Wachstum erstmals ausreichend Fördermittel zur Verfügung stehen.

## **Gezielte Verringerung von Markteintrittsbarrieren**

*Ein Beispiel: Hohe Kapitalanforderungen für das Eintrittsinvestment werden durch Baurecht, Arbeitsstättenrecht, Gewerberecht (z.B. Gaststätten), Sicherheits- und Zertifizierungsbedingungen gestellt. Marktabschottungsmaßnahmen finden sich in Niederlassungsordnungen (z.B. Notare) und Handwerksordnungen. Wesentliche Behinderungen bestehen in bestimmten Teilen des Urheberrechts, des Lobby-Einflusses auf das Normungswesen sowie firmeneigener Standards bei marktdominierenden Firmen.*

<sup>26</sup> vgl. Eckey/Kosfeld: Regionaler Wirkungsgrad und räumliche Ausstrahlungseffekte der Investitionsförderung, Universität Kassel, 2004. Zusammenfassender Bericht in der Frankfurter Rundschau vom 10.7.2004: „Doch bringen die Milliarden den erhofften Nutzen? Eckey und Kosfeld meinen: nein. Der volkswirtschaftliche Nettoeffekt belaufe sich auf nicht mehr als vier Prozent, was bedeute, dass circa 96 Prozent verpuffen, schreiben sie in ihrer Studie.“

<sup>27</sup> Vgl. hierzu für die internationale Betrachtung: „Der weite Wanderweg vieler Industrien durch die sich entwickelnden Länder zeigte eine Spur der Verwüstung. In Korea eingerichtete kleinere Industrien brachen zusammen, als Taiwan billiger lieferte, selbst diese Industrie aufbaute – und sie dann an ein anderes Entwicklungsland verlor, das sie seinerseits dann letztlich an China abgeben musste. Das hat mit schöpferischer Zerstörung nichts mehr zu tun; so führt kein Weg zum allgemeinen Wohlstand in der Welt.“ Afheldt, Wirtschaft, die arm macht, 2003

<sup>28</sup> vgl. Anhörungsentwurf der EU, der Förderbarwerte von 10% für Mittlere Unternehmen und 20% für Kleine Unternehmen als vereinbar mit der EU-Wettbewerbsordnung ansieht. Barwerte von 15 bzw. 30% wären sachgerechter und ausreichend.

*Die Anforderungen auch an kleine Gaststätten reichen bis hin zur detaillierten Regelung für Toiletten für beide Geschlechter getrennt. Was dort detailliert geregelt ist, ist andererseits für die Großgastronomie Bundesbahn (mit und ohne Speisewagen) nicht erforderlich, dort reicht – wie es naheliegend ist – eine Toilette in jedem Wagen aus (und keiner von uns hat unter der nicht vorhandenen Trennung für Geschlechter ernsthaft gelitten). Es hält sich außerdem das Gerücht, dass in anderen europäischen Ländern praktikable Erfahrungen mit einer Toilette in kleinen Gaststätten gesammelt wurden.*

Markteintrittsbarrieren bestehen an vielen Stellen und sie vergrößern sich vom Trend her. Es gibt keine Patentlösung, mit der diese für die Beschäftigungsentwicklung fatale Entwicklung gestoppt werden kann. Es können aber Kriterien formuliert werden, die diese Entwicklung umkehren können. Im Sinne einer Selbstverpflichtung müssen die Recht oder Satzung schaffenden Instanzen ihre Handlung jeweils darauf überprüfen. Entscheidend wird also eine neue Diskussionskultur sein, die Entwicklungen zur Verringerung von Markteintrittsbarrieren für kleine und mittlere Unternehmen anstößt.

Das wichtigste Kriterium ist die Prüfung und jeweils angepasste Schaffung eines 2-Stufen-Systems:

- kleinere Wohnhäuser benötigen keine explizite Baugenehmigung
- kleine Gaststätten (und nicht nur Straußwirtschaften von landwirtschaftlichen Betrieben) benötigen weniger Auflagen (vgl. Beispiel)
- regionale Banken benötigen kein internationales Aufsichtsrecht
- direkt vermarktete landwirtschaftliche Produkte benötigen andere Gesundheitsauflagen (Frische statt Haltbarkeit)
- Haftungsausschlüsse durch AGB (Allgemeine Geschäftsbedingungen) sind ein wirksames Instrument für (größere) Unternehmen mit Marktmacht geworden, Kleinunternehmen benötigen angepasste Formen der Vertragsfreiheit.

**Wir werden gezielt ein solches Zwei-Stufen-System über die Breite der Wirtschaft umsetzen und damit gezielt eine Revolution für mehr Beschäftigung und Initiative auslösen.**

Die deutsche Handwerksordnung wird im Spannungsfeld von Marktzutrittsbarriere und Qualitätssystem diskutiert. Hier vertreten wir die Auffassung, dass die Errungenschaft des Qualitätssystems wesentlich ist und verteidigt werden muss. Die duale Berufsausbildung in Deutschland genießt weltweit hohes Ansehen. Die europäischen Nachbarstaaten beneiden uns zu Recht um die Qualität unserer Facharbeiter. Wir bekennen uns daher ausdrücklich zur Ausbildung im Handwerk, die im Meisterbrief gipfelt. Die Forderung, den Meisterbrief bundesweit als Zulassungskriterium für ein Hochschulstudium festzuschreiben, ist daher konsequent und richtig.

Das Handwerk hat in den vergangenen Jahren überproportional an der Integration von (ehemals) ausländischen Mitbürgern mitgewirkt.<sup>29</sup> Dennoch ist festzuhalten, dass ein wachsender Teil der von (ehemals) ausländischen Mitbürgern gegründeten Betriebe zur Herausbildung einer „Migrantenökonomie“ führte, die bis zu 10% aller Arbeitsplätze stellt, aber nur unterrepräsentiert am klassischen Betriebsgründungssystem über Meisterbriefe teilhat.

Gleichzeitig hat ein über Jahrzehnte unter mehreren Bundesregierungen zu konstatierendes Herumdoktern an der Handwerksordnung in Verbindung mit einer verkrusteten reformunwilligen Handwerksorganisation dazu geführt, dass viele potentielle Unternehmensnachfolger im Handwerk keine Zukunft mehr sehen. Im Handwerk werden allein in Hessen in der überschaubaren Zukunft jährlich für etwa 3000 Betriebe Betriebsnachfolger benötigt. Damit stehen jedes Jahr – wenn dies nicht gelingt – 20 000 Arbeitsplätze auf dem Spiel - und mit ihnen auch ihr Know how.

---

<sup>29</sup> Quelle: Berufsbildungsbericht 2003 – Bundesministerium für Bildung und Forschung, S. 85/87

**Wir werden das Handwerkssystem von seinem Ansatz her erhalten, von seinem Qualitätsanspruch auf die Höhe der Zeit bringen, für innovative Berufsfelder öffnen und in einer sich internationalisierenden Gesellschaft die Qualitätslogik allen Interessierten zugänglich machen.**

## **Großzügige Experimentierklauseln für neue Produkte und Verfahren**

### **Motoren der Beschäftigungswirkung stärken**

*Ein Beispiel: Beschäftigungswirkung geht – trotz eines Risikos des Scheiterns – in vielen Fällen von Existenzgründungen aus. Die Deutsche Bundesbank hat in ihren Berichten festgestellt: „Die Ertragssituation der Nicht-Kapitalgesellschaften ist nach Abzug eines kalkulatorischen Unternehmerlohns deutlich schlechter als die der Kapitalgesellschaften.“ Das gilt insbesondere für die Gründungsphase von Unternehmen. Um Unternehmensgründungen zu vereinfachen, ist es wichtig, die Finanzierung des Starts und die bürokratischen Regelungen und Prozesse zu vereinfachen, bei denen Deutschland bei den entwickelten Ländern günstigstenfalls auf einem Mittelplatz liegt.*

In der aktuellen Diskussion wird vielfach das Für und Wider von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit bewegt. Unserer Auffassung nach ist die Existenzgründung nach dem Studium, aus einer bestehenden Firma heraus mit einem neuen Produkt oder Verfahren, unter Übernahme eines bestehenden Klein- oder Mittelunternehmens, aber der viel wichtigere Ansatzpunkt. Dieser Weg stößt in der gegenwärtig wirtschaftlich schwierigen Situation auf vielfältige Hindernisse. Die systematisch – und deutlich breiter als bisher angelegte – Finanzierung durch Darlehen mit Komponenten von Haftungsfreistellungen für die Hausbanken sowie die Stärkung und der Ausbau von Angeboten wie „Bürgschaften vor der Bankbeurteilung“ sind dringend geboten und möglich. Es ist davon auszugehen, dass sich über die Rückzahlungen der überlebenden Unternehmen die Finanzinstrumente der Förderung weitgehend selbst finanzieren lassen.

### **Wertschöpfungsketten in der Region ausbauen**

Von der Landwirtschaft über den Tourismus bis zur Autoproduktion gilt: An der Erstellung von Vorprodukten kann wenig, an der Veredelung viel verdient werden. Veredelung meint bei der Landwirtschaft insbesondere die Fleisch- und Milcherzeugung, beim Tourismus die Gewinnung von Übernachtungsgästen, bei der Autoproduktion die hochwertige Produktion und Montage.

Wertschöpfungsketten in der Region ausbauen, heißt also, über den einzelbetrieblichen Horizont hinaus gehen und Netzwerke von der Produktion bis zum Verbraucher aufbauen. Hierbei muss die mittelständische Wirtschaft mitwirken und einzelbetriebliche Egoismen überwinden. Politik kann an Hand geeigneter Vorgaben solche Wertschöpfungsketten mit langem Atem schaffen und stabilisieren. Beispiele reichen von der ökologischen Landwirtschaftsproduktion im Biospärenreservat Rhön bis hin zum Cluster der graphischen Datenverarbeitung in der Region Darmstadt.

### **Arbeitsintensive Gewerbe und Dienstleistungen (wie z.B. Tourismus) ausbauen**

Die Förderpolitik war bisher stark auf Großunternehmen und Hochtechnologie konzentriert. Unter dem Gesichtspunkt der Förderung arbeitsplatzintensiver Gewerbe und Dienstleistungen sind gezielt die geringen Fördermittel bereit zu stellen, die solches Gewerbe und diese Dienstleistungen ausbauen.

*Der Regionaltourismus ist ein gutes Beispiel: Die erforderlichen Mittel für einen Radwanderweg „Lahn“ waren gering (die politische Durchsetzung aber sehr kompliziert); die Übernachtungszahlen ziehen seitdem ständig an. Das Potential für eine systematische Kurzurlaubsregion ist aber noch weit größer. Eng verbunden mit dem Ausbau des Regionaltourismus wächst die Gastronomie, die wiederum besonders regionale Wertschöpfungsketten stabilisieren kann.*

**Ein weiterer ausbaufähiger Denkansatz könnte sein, beispielsweise auch einfache Dienstleistungen in Haushalten gesellschaftlich zu nutzen.**

## **Beschäftigungsorientierte Förderpolitik**

*Ein Beispiel: Die oben beschriebene Kreditklemme für mittelständische Unternehmen führt dazu, dass – gerade bei innovativen Produkten – die Vorfinanzierung von Aufträgen durch Banken deutlich erschwert ist. Eine große Zahl von Unternehmen kann Entwicklungs- und Beschäftigungschancen nicht wahrnehmen, weil trotz erteilter Aufträge diese nicht abgearbeitet werden können. Dabei spielt nicht nur die Zurückhaltung des Bankensektors eine Rolle, sondern auch die verschlechterte Zahlungsmoral in der Wirtschaft insgesamt. Die Vorfinanzierung von Aufträgen, die von einem Expertennetz der Wirtschaft selbst (wie business angels) als aussichtsreich eingestuft sind, durch Förderkredite kann solche Engpässe beseitigen helfen. Interessant in Zeiten knapper Kassen: im Ergebnis wird hierfür kaum Geld aus Steuermitteln benötigt, da die Förderkredite zu solchen Zinssätzen gewährt werden können, dass sich die Maßnahmen im Prinzip selbst tragen.*

Beschäftigungsorientierte Förderpolitik zielt insbesondere auf bereits bestehende KMU-Unternehmen, die sich einige Jahre am Markt bewährt haben. Sie benötigen in der gegenwärtigen wirtschaftlichen Lage i.d.R. Unterstützung beim Zugang zum Finanzmarkt. Da dieser in der Vergangenheit unproblematischer war, waren sie nicht im Fokus bisheriger Förderpolitik. Das muss sich ändern. In Zeiten knapper Kassen kann dennoch viel bewegt werden, weil die benötigten Förderintensitäten gering sind – wie im Beispiel gezeigt.

Ein weiterer Grundsatz beschäftigungsorientierter Förderpolitik besteht darin (vgl. die oben im Bild gezeigte Branchenstruktur), vor allem Branchen mit hoher Beschäftigungswirkung zu fördern, und das sind i.A. die Branchen mit hohen mittelständischen Anteilen. Regionales Gastgewerbe und regionaler Handel befinden sich gegenwärtig nur in Ausnahmefällen im Zielkorridor von Förderpolitik. Das kann sich ändern und aufsetzend auf lokalen oder klein-regionalen Entwicklungskonzepten der Branche lassen sich in mehrjährigen Umsetzungsphasen gute Ergebnisse erreichen.<sup>30</sup>

## **Neue Korridore der Beschäftigungswirkung schaffen und gestalten Regionale und lokale Wirtschaft stärken**

*Ein Beispiel: Regionale Transfernetze für KMU stehen bislang nicht flächendeckend und häufig auch gar nicht zur Verfügung. Das scheitert häufig daran, dass die Weichenstellung zum „wettbewerblichen Technologietransfer“ aus dem Hochschulsystem kaum erfolgen kann und durch politische Institutionen zu wenig vorangetrieben wird. Wettbewerblicher Technologietransfer bedeutet, dass die interessierte Firma für die Beratungs- oder Transferleistung zahlt (entweder durch Beratungsvergütung oder durch Beteiligung an Zukunftserlösen), aber ihr andererseits exklusiv das Beratungsergebnis zur Verfügung steht (und eben nicht der Allgemeinheit). Am weitesten voran getrieben wurde dies durch die Steinbeis-Stiftung. Die hochschulbezogenen Transfernetze in vielen Bundesländern leisten bislang nur einen Bruchteil des – auch im internationalen Vergleich – möglichen Potentials der Verknüpfung.*

Wir fordern den systematischen Ausbau des wettbewerblichen Technologietransfers und den gezielten allgemeinen Zugang der Kleinen und Mittleren Unternehmen zu den Transfersystemen. Diese Transfersysteme legen wir regional – z.B. bundeslandsbezogen – an. Wir fordern zudem die verstärkte Auflage vorwettbewerblicher Forschungsprojekte für den Mittelstand, die nach der Einreichung von Ideen in Form von Projektförderung einzelne innovative Maßnahmen in KMU fördern. Auch hier ist der Bundeslandsbezug oder ein noch engerer Regionsbezug wichtig. Die Innovation der Infrastrukturen kann somit selbst Gegenstand von Förderung und Effizienzverbesserung werden. Generell setzen wir hierbei aber auch auf Förderinstrumente, die nicht wie in der Vergangenheit auf Zuschüsse setzen, sondern Erfolgsbeteili-

---

<sup>30</sup> Die vorgeschlagene Arbeitsweise entspricht der von mehrjährigen Förderplänen der EU für z.B. ländliche Regionen. Mit einem vom Fördergeber zu genehmigenden Handlungskonzept wird die Richtlinienkonformität festgestellt. Die Umsetzung erfolgt weitgehend in dezentraler Verantwortung. Über die Beschäftigungseffekte muss regelmäßig berichtet werden.

gungen der Förderinstanzen vorsehen und damit aus den Rückflüssen der erfolgreichen Projekte die nächste Innovationswelle finanzieren helfen. Die Treffsicherheit der Förderung wird somit gleichzeitig erhöht.

Die Beteiligung in einer Reihe von Regionen Deutschlands – so auch in Hessen – an Vorhaben der EU ist unterdurchschnittlich. Sie gilt es systematisch zu stärken. Wir fordern hierbei insbesondere, den Mittelstand gezielt in Vernetzungsprojekte zu stellen und die Anwerbung europäischer Mittel zu einer systematischen Landesaufgabe zu machen.

*Ein anderes Beispiel: Durch regional ausgerichtete Ausschreibungs- und Erstellungsprozesse kann die Wertschöpfung in der Region erhöht werden und die Wettbewerbsfähigkeit der kleinen und mittleren Unternehmen gezielt gesteigert werden.*

Sowohl die private Wirtschaft aber auch die öffentlichen Auftraggeber „verschwenden“ zu oft keinen Gedanken daran, wie durch die Steigerung regionaler Wertschöpfungsketten die Leistungskraft der Region gestärkt werden kann. Grundsätzlich führt die Vermeidung von großen Erstellungswegen zur Einsparung von Transport- und Logistikkosten. Deshalb ist i.A. ein Spielraum vorhanden, der bei geschickter Nutzung regionalen Wissens und Könnens auch eine regionale Produktion und Erstellung ermöglicht.

Wir werden solche Potentiale gezielt erschließen, indem die Anreizsysteme durch geeignete Wettbewerbe in der privaten Wirtschaft und die Schaffung von Anreizen für die öffentlichen Auftraggeber und ihre Mitarbeiter verändert werden.

### **Neuen gemeinnützigen – mittelständisch ausgerichteten – Sektor der Wirtschaft bewusst schaffen**

*Ein Beispiel: Der sogenannte „shareholder-value“ Ansatz strebt die maximale Verzinsung des eingesetzten Kapitals an. Verzinsungen von eher 8-10% sollen für die Kapitaleigner so erreicht werden, jedenfalls mehr als 3-4%, die für den sogenannten gemeinnützigen Sektor der Wirtschaft üblich waren – und vielfach auch noch sind. Diese Verzinsungen sind vielfach trotz anderslautender Propaganda von Neoliberalen gar nicht zu erreichen, zumindest nicht durch eigene Wertschöpfung und ohne Spekulationsgewinne, die aber eben nicht nachhaltig sind. Investitionen in einen Wirtschaftssektor, der – durchaus wesentliche – gesellschaftliche Auflagen erfolgt und im Gegenzug mit niedrigeren Erträgen auskommt, können für Investoren, Unternehmer und die Bevölkerung (und damit auch den Staat) sinnvoll sein.*

Die Finanzversorgung der breiten Bevölkerung, die Wohnraumversorgung einkommensschwacher Bevölkerungsgruppen, die Gesundheitsversorgung breiter Bevölkerungsgruppen und vieles mehr wird in Zukunft – auch wo früher staatliche Erbringung im Mittelpunkt stand – in privaten Rechtsformen erbracht werden. Dafür spricht auch eine Effektivitäts- und Effizienz-betrachtung. Sozialdemokraten können hierfür aber eine Rechtsform auf der Höhe der Zeit neu beleben, nämlich die des gemeinnützigen Unternehmens. An die Möglichkeit der gemeinnützigen GmbH kann dabei angeknüpft werden.

Auch für private Investoren kann es attraktiv sein – und wird aus Engagement für die Sache in vielen Fällen auch anderen Möglichkeiten vorgezogen – unternehmerisch für bestimmte öffentliche Anliegen zu arbeiten und eine begrenzte Höchstverzinsung des eingesetzten Kapitals zu akzeptieren, wenn diesen Auflagen und Anliegen öffentliche Garantien für Mindestabnahmen oder Mindestauftragsvolumina gegenüber stehen.

Es steht zu erwarten, dass ein überdurchschnittlicher Anteil von Frauen geführter Unternehmen – z.B. im lokalen Gesundheitssystem und bei regionaler landwirtschaftlicher Qualitätsproduktion und -vermarktung - in diesem Sektor tätig sein wird.

Diesen Korridor für eine neue gemeinnützige Wirtschaft sehen wir insbesondere im regionalen Maßstab, der auf örtlich vorzuhaltende Produkte und Dienstleistungen zielt.

## **Im folgenden Anhang dokumentieren wir zwei Texte:**

Zum einen eine Schilderung der Rahmenbedingungen des Mittelstandes durch die Bundesbank – deren Einschätzung wir nicht in allen Punkten teilen, die aber deutlich macht, dass die in unserem Text unterstellte wirtschaftliche Bedeutung des Mittelstands für mehr Beschäftigung in Deutschland auch von der Bundesbank mit ihren umfassenden Auswertungen wirtschaftlicher Datenbestände geteilt wird.

Zum andern dokumentieren wir ein relativ neues Förderprogramm der KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau), mit der auf ein Problem – das der Eigenkapitalschwäche – reagiert werden soll. Daraus erkennt man, dass die größte bundesdeutsche Förderbank die Probleme durchaus vergleichbar zu unserem Ansatz sieht. Wir meinen aber, dass es erforderlich ist, die Rahmenbedingungen für kleine und mittlere Unternehmen noch weiter deutlich zu verbessern, damit auch diese Produkte aus ihrem Schattendasein heraustreten, das in einer Inanspruchnahme von weit unter 1 Prozent (!) der in Frage kommenden Betriebe deutlich wird.

Folgende Schritte müssen deshalb dringend unternommen werden: Unternehmen, die fünf Jahre oder länger im Markt sind, sollten KfW-Kredite zu vereinfachten Voraussetzungen erhalten. Das heißt, die Hausbanken dieser Unternehmen werden von der KfW nicht mehr dazu verpflichtet, die Kreditwürdigkeit unter den „normalen“ (Basel II) Kriterien einer Geschäftsbank zu prüfen. Vielmehr sollen die Hausbanken aus der Haftung genommen und die alleinige Kreditprüfung und –haftung bei der KfW liegen.

Nur so kann das im Grunde sehr positive Förderprogramm durchschlagende Wirkung – eine Belebung des Mittelstands – erreichen.

## **Anhang**

### **Anhang 1:**

#### **Rahmenbedingungen / Die wirtschaftliche Lage des Mittelstandes<sup>31</sup>**

Von der hartnäckigen Wachstumsschwäche in den letzten zehn Jahren waren die kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland besonders betroffen. Diese hat nämlich ihren Ursprung vor allem in der lahmen Binnenkonjunktur, von der die mittelständischen Firmen im Allgemeinen stärker abhängig sind als Großunternehmen. Die reale Inlandsnachfrage ist im Zeitraum 1993 bis 2002 insgesamt nur um knapp 10 % gestiegen, während die Exporte von Waren und Diensten um 86 ½ % zunahm. Die Wachstumsphase im Auslandsgeschäft ist erst Anfang 2003 unterbrochen worden. Die Unterschiede in der Exportorientierung zwischen den kleinen und mittleren Unternehmen einerseits sowie der Großunternehmen andererseits sind in der Tat erheblich. So bewegte sich die Ausführquote, d. h. der Außenhandelsumsatz im Verhältnis zum Gesamtumsatz, im Jahr 1999 für mittelständische Exportunternehmen in einer Bandbreite von 12 ½ % bis 19 %, verglichen mit knapp 24 % bei den großen Unternehmen. Im Übrigen ist hier zu berücksichtigen, dass viele kleine und mittlere Unternehmen, etwa in der Bauwirtschaft und im Einzelhandel, überhaupt nicht direkt im Exportgeschäft tätig sind.

Angelehnt an die Abgrenzung des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn und diejenige der Europäischen Kommission werden in der Analyse der Bundesbank Firmen mit einem Umsatz pro Jahr von weniger als einer Million Euro als kleine Unternehmen bezeichnet, und für mittlere Unternehmen gilt die Bandbreite von 1 Million bis 50 Millionen. Firmen mit einem höheren Umsatz gelten als Großunternehmen. Eine wichtiges qualitatives Kriterium für die Zugehörigkeit zum Mittelstand ist darüber hinaus die Personalunion zwischen Unternehmensleitung und Eigentümer sowie die völlige oder weitgehende Konzernfreiheit.

Zu Recht wird der Mittelstand häufig als „Rückgrat“ und „Herzstück“ der deutschen Wirtschaft bezeichnet. Denn 99,7 % aller umsatzsteuerpflichtigen Firmen sind kleine und mittlere Unternehmen. Sie beschäftigen 70 % aller Arbeitnehmer und bilden 83 % aller Lehrlinge aus. Knapp die Hälfte der Wertschöpfung der Unternehmen wird von kleinen und mittleren Unternehmen erwirtschaftet. Es sind vor allem die kleinen Betriebe, nämlich diejenigen mit weniger als 100 Beschäftigten, die besonders im Bereich von Forschung und

---

<sup>31</sup> Quelle: „Wo steht Deutschland, wo steht der Mittelstand?“ Rede von Prof. Dr. Hermann Remsperger anlässlich der Verleihung des Ludwig-Erhard-Preises am 27.11.2003 in Berlin; Veröffentlichung der Deutschen Bundesbank

Entwicklung aktiv sind. Der Anteil der Beschäftigten im Forschungs- und Entwicklungsbereich war hier im Jahr 1999 mit 10 ½ % sogar höher als in den großen Unternehmen, die dort 8 % ihrer Mitarbeiter einsetzten. Nicht zuletzt deshalb hat der Mittelstand auch eine herausragende Bedeutung für die Unternehmensgründungen. Im Durchschnitt der Jahre 1996 bis 2000 gab es etwa 500 000 Gewerbeanmeldungen, die sehr weitgehend den kleineren und mittleren Unternehmen zuzurechnen sind. Bei durchschnittlich 410 000 Liquidationen pro Jahr blieb ein positiver „Gründungsaldo“ von 90 000. In diesen Jahren sahen sich viele Menschen ermutigt, ihr Glück in der „New Economy“ zu suchen. Mit der konjunkturellen Abschwächung und der Ernüchterung über die z. T. übertriebenen Erwartungen in die „New Economy“ ist dieser Saldo im Jahr 2002 schätzungsweise auf 60 000 gesunken.

Das Risiko zu scheitern ist bei neugegründeten Firmen größer als bei den etablierten Unternehmen. Schon aus diesem Grund häufen sich die Insolvenzen bei den jungen und eher kleinen Firmen. Von den im Jahr 2002 zahlungsunfähig gewordenen Unternehmen, deren Alter erfasst ist, waren gut 60 % weniger als acht Jahre alt.

Außerdem hatten von den betroffenen Unternehmen nur reichlich 1 % mehr als 100 und 15 % mehr als zehn Beschäftigte. Die kleinen und mittleren Unternehmen sind somit gewissermaßen die Hauptträger und auch Hauptopfer des Schumpeter'schen Prozesses der „schöpferischen Zerstörung“. Aus der Sicht der betroffenen Mittelständler ist dies gewiss hart und schmerzvoll. Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht ist die „schöpferische Zerstörung“ aber notwendig, um den Strukturwandel voranzubringen. Deshalb ist der Mittelstand auch so wichtig für die Nutzung der volkswirtschaftlichen Wachstumschancen. Ein beschleunigter Strukturwandel wiederum bietet Wachstumschancen für den einzelnen mittelständischen Unternehmer.

Für das laufende Jahr zeichnet sich zwar eine weitere Zunahme der gesamten Unternehmenszusammenbrüche in Deutschland ab. Der durch Insolvenzen bedingte Forderungsausfall wird jedoch voraussichtlich deutlich niedriger ausfallen als im Jahr 2002, in dem er auf Grund einer Häufung großer Unternehmenszusammenbrüche mit etwa 61 ½ Mrd. € doppelt so hoch war wie 2001.

Vor allem auf Grund der stärkeren Abhängigkeit von der lahmen Binnennachfrage sind die Erträge der KMU besonders in Mitleidenschaft gezogen worden. So ist im Dreijahreszeitraum von 1999 bis 2001 das Bruttojahresergebnis der KMU um nicht weniger als 15 % geschrumpft. Und 2001 lag es gut 3 % unter dem Niveau von 1994.

Die Brisanz dieser Zahlen wird durch einen Vergleich mit der Ertragssituation der größeren Unternehmen noch akzentuiert. Diese konnten ihre Bruttogewinne nämlich im selben Zeitraum um 64 % ausweiten. Die Ertragsdivergenzen spiegeln sich in den Renditen wider. Bei den kleinen und mittelständischen Unternehmen betrug die Bruttoumsatzrendite, also das Jahresergebnis im Verhältnis zum Umsatz, nur knapp 2 ½ %, bei den größeren Unternehmen lag sie mit zuletzt 3 % noch deutlich höher. Dass der Renditeabstand nicht noch größer ausfiel, ist auch der Tatsache geschuldet, dass die Insolvenzhäufigkeit der kleinen und mittleren Betriebe ausgeprägter ist als die der größeren Unternehmen und entsprechend relativ mehr ertragsschwache kleine und mittlere „Grenzbetriebe“ aus der Unternehmensbilanzstatistik herausgefallen sind. Bei diesem Gesamtbild darf man freilich nicht die z. T. erheblichen sektoralen Unterschiede übersehen. So schnitt die Bauwirtschaft zwischen 1994 und 2001 am schlechtesten ab. Hierin spiegelt sich der nach dem Wiedervereinigungsboom einsetzende harte Anpassungsprozess wider, der bis zuletzt anhält.

An vorletzter Stelle der Ertragsskala steht der Großhandel, während der Einzelhandel das größte Plus nach dem Verkehrssektor erzielen konnte. Dies scheint wenig in das Bild einer lahmen Konsumkonjunktur zu passen. Es zeigt sich allerdings, dass im Einzelhandel die kleinen und mittleren Unternehmen besser abgeschnitten haben als die größeren. Anders ausgedrückt heißt dies, dass die größeren Unternehmen des Einzelhandels unter der lahmen Konjunktur stärker zu leiden hatten als die kleinen und mittleren Unternehmen (sofern diese den Konkurrenzkampf überlebten). Dort, wo „Tuchfühlung“ zur Exportkonjunktur bestand, wie im Verarbeitenden Gewerbe, war die Ertragslage besser als in anderen Sektoren. Zwischen 1994 und 2001 konnten die kleinen und mittleren Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes einen Gewinnzuwachs von 15 ½ % erzielen, verglichen freilich mit einem Zuwachs bei den größeren Unternehmen von 68 ½ %. Die starke Abhängigkeit der mittelständischen Unternehmen vom binnenwirtschaftlichen Umfeld dürfte nicht der einzige Grund für die enttäuschende Ertragsentwicklung in den letzten Jahren gewesen sein. Die kleinen und mittleren Unternehmen waren offenbar auch weniger als die größeren Unternehmen in der Lage, Rationalisierungspotentiale zu nutzen und den Kostenanstieg zu dämpfen. Größeren Unternehmen fällt es wohl leichter, die in den Tarifverträgen vereinbarte Flexibilität bei der Arbeitszeitgestaltung intensiver zu nutzen. Auch können sie die Vorteile aus dem enger werdenden internationalen Produktionsverbund besser nutzen als die kleinen und mittleren Unternehmen. Hierfür spricht jedenfalls, dass der Personalaufwand der kleinen und mittleren Unternehmen überdurchschnittlich angestiegen ist und sich zuletzt auf knapp 23 % der Gesamtleistung belief. Dagegen nahmen die Personalaufwendungen der größeren Unternehmen nur ver-

gleichsweise moderat zu. Der Anteil an der Gesamtleistung verringerte sich sogar und betrug zuletzt nur 14 %.

Die schon seit längerem andauernde Ertragsschwäche der KMU hat sich auch in den Finanzierungsverhältnissen niedergeschlagen. Zwar nahm die Ausstattung mit Eigenmitteln zwischen 1994 und 2001 um 21 ½ % stärker zu als die Verbindlichkeiten und Rückstellungen, so dass die Eigenmittelquote leicht auf 7 ½ % stieg. Bei den größeren Unternehmen beträgt die Quote freilich 25 % und ist damit mehr als dreimal so groß. Dabei sticht zum einen ins Auge, dass in allen von der Bundesbank untersuchten Wirtschaftsbereichen die kleinen und mittleren Unternehmen deutlich niedrigere Eigenmittelquoten aufweisen als die großen Firmen. Außerdem streuen die Ergebnisse sehr stark. Bei den kleinen und mittleren Firmen reicht die Spannweite von -1,5 % im Baugewerbe bis 14 % im Großhandel. Bei den großen Unternehmen fällt die Streuung insgesamt kleiner aus, wenn man die Bauwirtschaft als „Ausreißer“ einmal unberücksichtigt lässt. Die Unterschiede zwischen den Branchen sind allerdings mit Vorsicht zu interpretieren. Sie sind zum einem Ausdruck der Kapitalintensität der Produktion im jeweiligem Wirtschaftsbereich. Je mehr langfristiges Kapital im Unternehmen gebunden ist, desto größer ist der Bedarf an haftendem Kapital im Verhältnis zur Bilanzsumme.

Dies erklärt zu einem guten Teil das Gefälle bei der Eigenkapitalausstattung zwischen den eher kapitalintensiven Branchen, wie dem Verarbeitenden Gewerbe und dem Verkehr, einerseits sowie den mehr arbeitsintensiven Bereichen, wie dem Baugewerbe, andererseits.

Auch innerhalb eines Wirtschaftsbereichs ist die Spanne zwischen den Eigenmittelquoten in den einzelnen Größenklassen recht weit. Sie reicht beispielsweise im Verarbeitenden Gewerbe von 12,5 % bei den kleinen und mittleren Unternehmen bis 27 % bei den großen Firmen. Dies hängt hauptsächlich damit zusammen, dass die kleinen und mittleren Unternehmen – und zwar generell und nicht nur die im Verarbeitenden Gewerbe – überwiegend als Einzelunternehmen und Personengesellschaften organisiert sind. Diese sog. Nichtkapitalgesellschaften weisen innerhalb einer bestimmten Größenklasse durchweg geringere Eigenmittelquoten auf als die Kapitalgesellschaften. Ausschlaggebend für dieses Gefälle ist, dass vor allem die Bilanzen der Nichtkapitalgesellschaften nicht alle Vermögenswerte zeigen, die der Firma als haftendes Kapital tatsächlich zur Verfügung stehen. Vielfach liegt es im Gestaltungsbereich der Eigentümer, ob Vermögenswerte der privaten oder der betrieblichen Sphäre zugeordnet werden. Letztlich haftet der Einzelunternehmer – und bei den Personengesellschaften zumindest ein Teil der Gesellschafter – auch mit dem nichtbilanzierten Vermögen für die Firmenverbindlichkeiten. Zudem werden Teile des Privatvermögens bei der Beschaffung von Firmenkrediten häufig als Sicherheiten eingebracht. Umgekehrt bestehen wegen der Abzugsfähigkeit von Sollzinsen im Unternehmen Anreize, etwa zur Finanzierung privat genutzter Güter die Gewinnentnahmen zu erhöhen und die entstehende Finanzierungslücke im Unternehmen durch zusätzliche Kredite zu schließen.

Diese Verhaltensweisen führen dazu, dass die Bilanz eines Einzelunternehmens und mit Abstrichen auch die einer Personengesellschaft oftmals wenig über den tatsächlichen finanziellen Status der Firma aussagt.

Im Baugewerbe ist die Eigenmittelausstattung nicht nur deutlich schlechter als im Verarbeitenden Gewerbe. Sie ist sogar negativ. Bilanziell gesehen sind Unternehmen mit negativem Eigenkapital überschuldet. Dieser Befund ist zum einen vor dem Hintergrund der hartnäckigen Anpassungskrise in der Bauwirtschaft zu sehen, die zur Aufzehrung der auch früher schon relativ dünnen Eigenkapitaldecke geführt hat. Zum anderen spielt der bereits geschilderte Gestaltungsspielraum der Eigentümer bei der Zuordnung der Vermögenswerte insofern eine Rolle, als die Nichtkapitalgesellschaften im Baugewerbe relativ stark vertreten sind. Eine bilanzielle Überschuldung gibt es auch in der Gruppe der kleinen und mittleren Unternehmen des Handels. Bemerkenswert dabei ist, dass die Großhandelsunternehmen in diesem Segment eine durchaus solide Eigenmittelausstattung aufweisen. Die als Nichtkapitalgesellschaft geführten kleinen und mittleren Einzelhandelsfirmen halten mit einem Minuskapital von 9 ½ % der Bilanzsumme den negativen Branchenrekord.

Die Finanzierungsverhältnisse der kleinen und mittleren Unternehmen erscheinen in einem noch ungünstigeren Licht, wenn man die Pensionsrückstellungen in die Betrachtung einbezieht. Die Pensionsrückstellungen stellen zwar Verbindlichkeiten der Unternehmen dar. Sie haben aber insofern eigenkapitalähnlichen Charakter, als sie dem Unternehmen langfristig und ohne Zinsänderungs- sowie Kündigungsrisiko zur Verfügung stehen. Im Verarbeitenden Gewerbe machen die Pensionsrückstellungen bei den großen Unternehmen etwa 12 % der Bilanzsumme aus. Bei den kleinen und mittleren Unternehmen liegen sie dagegen nur bei 3 %. Auf Grund der insgesamt deutlich schwächeren Ausstattung mit Eigenmitteln und des geringeren Bestands an Pensionsrückstellungen sind die kleinen und mittleren Unternehmen stärker auf kurz- und langfristige Bankkredite angewiesen. Mit 84 ½ % der Bilanzsumme hatten sie bei den kleinen und mittleren Unternehmen ein fast doppelt so hohes Gewicht wie in den oberen Größenklassen. Zusammenfassend ist zu sagen, dass wir wegen der Grauzone zwischen privater und betrieblicher Sphäre die den kleinen und mittleren Unternehmen tatsächlich zur Verfügung stehenden haftenden Mittel nicht genau bestimmen können. Dennoch spricht vie-

les dafür, dass die gesamte bilanzielle und nichtbilanzielle Ausstattung mit langfristigem Kapital der kleinen und mittleren Firmen gegenwärtig in vielen Fällen als unzureichend anzusehen ist.

Bei der Interpretation der hier aufgezeigten Ertrags- und Finanzierungskennziffern ist allerdings zu beachten, dass sie im wirtschaftlich schwierigen Jahr 2001 enden. Das Jahr 2002 war zwar nicht minder schwierig. Viele Unternehmen, darunter auch kleine und mittlere Firmen, haben jedoch die letzten Jahre zur Reduzierung bilanzieller Ungleichgewichte genutzt. Zudem spricht einiges dafür, dass auch der Mittelstand die konjunkturelle Talsohle durchschritten hat. Die kleinen und mittleren Firmen bewerten jedenfalls nach einer Umfrage der Deutschen Industrielkreditbank die wirtschaftliche Entwicklung nicht mehr so pessimistisch wie noch vor kurzem. Vorboten einer Erholung sind demzufolge vor allem in den autonahen Sektoren, in der Chemie, aber auch im Maschinenbau und der Elektrotechnik zu erkennen.

Mit der erwarteten zyklische Erholung der mittelständischen Wirtschaft wird voraussichtlich auch ein zusätzlicher Bedarf an Fremdfinanzierungsmitteln einhergehen. Dabei stellt sich die Frage, ob dies nicht mit dem Kreditangebotsverhalten der Banken kollidieren könnte, das - den Klagen vor allem mittelständische Firmen zufolge - in den letzten Jahren restriktiver geworden ist. Tatsächlich entwickelt sich die Kreditgewährung deutscher Banken an inländische Unternehmen und Privatpersonen seit geraumer Zeit ausgesprochen schwach. Eine empirische Untersuchung der Bundesbank zeigt jedoch, dass die schwache Kreditentwicklung überwiegend auf konjunkturelle Gründe zurückzuführen ist. Bei einer stagnierenden Wirtschaft und der geringen Investitionsneigung werden von den Bankkunden zum einen weniger Kredite nachgefragt. Zum anderen hat sich die Bonität zahlreicher Kreditnehmer wegen der negativen Ertragsentwicklung und der geringen Eigenkapitalausstattung verschlechtert. Der Anstieg der Insolvenzen ist dafür ein deutliches Indiz. Das „Atmen“ der Kreditvergabe der Banken mit der Konjunktur war auch in früheren Zyklen zu beobachten und ist insofern ein durchaus typisches Phänomen.

Allerdings zeigen die empirischen Studien der Bundesbank auch, dass die üblichen Langfristbeziehungen zwischen Einkommens- und Kreditentwicklung die Kreditabschwächung nicht vollständig erklären können. Es bleibt ein „Restfaktor“, der als eine Verhaltensänderung auf der Angebotsseite interpretiert werden kann. Die Banken sind vor dem Hintergrund ihrer eigenen Ertragslage, der geringen Margen im Kreditgeschäft und dem hohen Wertberichtigungsbedarf bei ihrer Kreditvergabe kosten- und risikobewusster geworden.

Der Wettbewerb im Bankensektor ist nach wie vor groß. Wenn sich einzelne Banken aus manchen Finanzierungssegmenten zurückziehen, sind andere Kreditinstitute häufig eingesprungen. Zugleich ist aber eine stärkere Margendifferenzierung bei der Kreditvergabe in Abhängigkeit von der Bonität der Kreditnehmer zu beobachten. Durch Konditionenspreizung soll eine bessere Risikoäquivalenz bei den Finanzierungsbedingungen erreicht werden. Zahlreiche Banken haben zudem die Anforderungen an die Kreditsicherheiten erhöht. Dies ist bis zu einem gewissen Grad auch früher durchaus üblich gewesen; die Banken waren in ihrer Kreditvergabepraxis im Konjunkturverlauf immer tendenziell prozyklisch. Aber dieses Mal scheint die Kreditzurückhaltung über die Konditionengestaltung restriktiver zu sein als in früheren zyklischen Schwächephasen.

Diese Zusammenhänge werden durch eine neue Umfrage des ESZB unter den Banken des Eurosystems im Großen und Ganzen bestätigt. Seit Anfang 2003 fragen die nationalen Zentralbanken vierteljährlich insgesamt 86 Kreditinstitute im Eurogebiet nach den Bedingungen für die Kreditgewährung, um genauere Erkenntnisse über die Kreditmärkte und somit über die Rolle des Kreditgeschäfts im Konjunkturzyklus und im geldpolitischen Transmissionsmechanismus zu gewinnen. Aus Deutschland beteiligen sich 17 Banken an diesem Bank Lending Survey, wobei nicht nur große Kreditinstitute, sondern auch eine Reihe kleinerer Banken ausgewählt wurden, um ein repräsentatives Ergebnis zu erzielen. Danach hat die Kreditnachfrage der Firmen im Sommer weiter nachgelassen, insbesondere bei großen Unternehmen. Die Kreditstandards wurden allerdings weniger verschärft als zuvor.

Das im Rahmen der bisherigen Bank Lending Surveys festgestellte Anziehen der Kreditstandards bezieht sich auf praktisch alle Komponenten der Kreditverträge – also die Zinssätze, die Laufzeit, die Sicherheiten und die Höhe der Kreditlinien –, und es betraf kleine ebenso wie große Firmen. Das vorsichtigere Verhalten der Banken ist auf eine ganze Reihe von Faktoren zurückzuführen: die lang anhaltende Wirtschaftsflaute, spezifische Branchen- und Firmenrisiken sowie ein hoher Bedarf an Abschreibungen auf Wertpapiere und Kreditbestände. In Deutschland herrschen dabei praktisch die gleichen Tendenzen wie in Europa insgesamt. Die Nachfrage nach Firmenkrediten ist im Sommer erneut leicht gesunken. Die Kreditstandards der Banken haben sich etwas verschärft, und zwar ebenfalls mit schwächerer Tendenz. Die Margen für risikoreiche Kredite wurden ausgeweitet und die Sicherheitserfordernisse erhöht. Außerdem nahm die Bedeutung von restriktiveren Zusatz- und Nebenvereinbarungen sowie von Volumenbeschränkungen zu.

In letzter Zeit wird häufig die Neuregelung der Basler Eigenkapitalrichtlinie (Basel II) als zusätzlicher beschränkender Faktor bei der Kreditgewährung der Banken genannt. Die geplanten neuen Eigenkapitalvorschriften erfordern eine stärker risikobezogene Eigenkapitalunterlegung von Krediten durch die Banken als

bisher. Dies muss aber nicht unbedingt zu einer Verschärfung der Kreditkonditionen für kleinere und mittlere Unternehmen führen. Kredite bis zu 1 Mio. Euro fallen in das Retailportfolio, das wegen der höheren Granularität und Diversifikation im Vergleich zu den übrigen Unternehmenskrediten sogar einer niedrigeren Risikogewichtung unterliegt. Außerdem ist die Berücksichtigung einer speziellen, von der Unternehmensgröße abhängigen Mittelstandskomponente in der Risikogewichtungsfunktion für mittelständische Unternehmen vorgesehen, die nicht in das Retailportfolio fallen. Solche Kredite werden im Durchschnitt mit 10 % weniger Kapital zu unterlegen sein als Kredite an Großunternehmen.

Allerdings hat Basel II sicherlich zu einem gestiegenen Ertrags- und Risikobewusstsein der Banken beigetragen und dürfte damit eine Katalysatorfunktion bei der Erzielung stärker risikodifferenzierter Margen übernommen haben. Kreditvergabeverhalten und Kreditpreise werden nun deutlicher von Ratingergebnissen und damit von der Risikosituation der Unternehmen geprägt. Die geplante Neuregelung der Eigenkapitalvorschriften dürfte somit die ohnehin vorhandenen Tendenzen zu einer verstärkten Differenzierung in den Vergabekonditionen fördern. Insgesamt gesehen werden dadurch aber die Eigenkapitalkosten für Bankkredite an Unternehmen nicht steigen, für Mittelstandskredite im Durchschnitt sogar sinken. Alles in allem ist deshalb auch in Zukunft mit einer angemessenen Kreditversorgung der deutschen Wirtschaft im Allgemeinen und des Mittelstands im Besonderen zu rechnen.

Angesichts der aufgezeigten vielfältigen Ertrags- und Finanzierungsprobleme, mit denen die KMU konfrontiert sind, drängt sich die Frage geradezu auf: Was kann die Wirtschaftspolitik für den Mittelstand tun? Die Antwort ist m.E. einfach und schwierig zugleich: Alle Maßnahmen, die geeignet sind, die hartnäckige Vertrauens- und Wachstumskrise zu überwinden, helfen auch dem Mittelstand. Die eingangs beschriebenen Strukturreformen sind gewiss die beste Therapie für das geschwächte Rückgrat unserer Volkswirtschaft. Dagegen sind spezielle Fördermaßnahmen für den Mittelstand kein adäquater Ansatz. Sie können nur einen bescheidenen Beitrag zur Verbesserung der Ertrags- und Finanzungsverhältnisse der kleinen und mittleren Unternehmen leisten. Zudem laufen sie Gefahr, Verzerrungen an anderer Stelle zu verursachen.

In diesem Zusammenhang sollte auch die Fähigkeit der KMU, ihre Probleme selbst zu lösen, nicht unterschätzt werden. Dies wird um so eher gelingen, je rascher und stärker sich das konjunkturelle Umfeld verbessert.

## **Anhang 2:**

### **Mezzanines Kapital – ein modernes Förderinstrument**

**KfW Mittelstandsbank stellt „Unternehmerkapital“ vor Nachrangdarlehen für den Mittelstand ab 1. März 2004** - Hans W. Reich, Sprecher des Vorstands der KfW Bankengruppe, stellte in Frankfurt die mezzanine Produktfamilie „Unternehmerkapital“ der KfW Mittelstandsbank vor<sup>32</sup>. Über die Programmfamilie Unternehmerkapital können Gründer, junge Wachstumsunternehmen und etablierte Mittelständler ab 1. März 2004 langfristige Nachrangfinanzierungen für Investitionen beantragen, mit denen neue Arbeitsplätze geschaffen bzw. bestehende Arbeitsplätze gesichert werden. Mezzanines Kapital<sup>33</sup> enthält eigenkapitalähnliche Elemente und bündelt damit die Vorteile von Fremd- und Eigenkapital. Ein wichtiger Aspekt dieser Art der Finanzierung ist, dass das Unternehmen für die KfW-Nachrangdarlehen keine Sicherheiten stellen muss.

Mit dem Unternehmerkapital wird gleichzeitig der erste Baustein der „Initiative Finanzstandort Deutschland“ (IFD) umgesetzt, die Anfang Dezember ihr Konzept vorgestellt hatte. Die Banken und Sparkassen haben im Rahmen der IFD zugesagt, das Unternehmerkapital mit eigenen Finanzierungsinstrumenten zu begleiten, wodurch die Wirkung des Programms für den Mittelstand nachhaltig verstärkt wird.

Mezzanines Kapital ist ein interessantes Finanzierungsinstrument: es steht langfristig bereit, bindet keine Sicherheiten und erfordert im Gegensatz zur Aufnahme externen Eigenkapitals keine Änderung der Gesellschafterstruktur. Der Bedarf an mezzaninem, unbesichertem Kapital ist in der letzten Zeit stark angewach-

<sup>32</sup> Presseerklärung der KfW Bankengruppe vom Februar 2004

<sup>33</sup> Zur näheren Erläuterung der Fachbegriffe „Mezzanine Produktfamilie“, „mezzanines Kapital“: Der Bedarf an mezzaninem, für die Hausbanken unbesichertem, Kapital, ist in der letzten Zeit stark angewachsen, da immer mehr Banken bei der Kreditentscheidung moderne Ratingverfahren benutzen, um die Bonität eines Unternehmens einzuschätzen. Eine maßgebliche Rolle bei der Bonitätsbewertung kommt dabei der Eigenkapitalquote zu und diese ist bei vielen mittelständischen Unternehmen in Deutschland auch aus historischen Gründen niedrig. Um künftig noch Zugang zu Kapital zu haben, muss der Mittelstand diese Zeit des Kapitalaufbaus überbrücken, in dem der Zugang zu Kapital offen gehalten wird. Deshalb ist das Unternehmerkapital mit langen tilgungsfreien Anlaufzeiten ausgestattet, so dass Unternehmer Spielraum erhalten sollen, in der Zwischenzeit die Eigenkapitaldecke zu verbessern

sen, da Banken bei der Kreditentscheidung zunehmend moderne Ratingverfahren benutzen, um die Bonität eines Unternehmens einzuschätzen. Eine maßgebliche Rolle bei der Bonitätsbewertung kommt dabei der Eigenkapitalquote zu, und diese ist bei vielen mittelständischen Unternehmen in Deutschland auch aus historischen Gründen niedrig: „Um künftig noch Zugang zu Kapital zu haben, muss der Mittelständler sein Eigenkapital aufbessern. Das geht natürlich nicht über Nacht. Mit unserem Mezzanine-Angebot helfen wir deshalb Unternehmen, diese Zeit des Aufbaus zu überbrücken, indem wir ihnen den Zugang zu Kapital offen halten“, sagte Reich. Deshalb ist das Unternehmerkapital mit langen tilgungsfreien Anlaufzeiten ausgestattet, so dass der Unternehmer Spielraum erhält, in der Zwischenzeit die Eigenkapitaldecke zu verbessern.

Unter der Programmfamilie „Unternehmerkapital“ werden drei Bausteine angeboten: für Gründer, für junge Unternehmen in der Wachstumsphase und für etablierte Mittelständler. Die einzelnen Bausteine sind eine Weiterentwicklung der bestehenden Programme ERP Eigenkapitalhilfe und Kapital für Arbeit. Beide Programme werden im März 2004 in die Programmfamilie Unternehmerkapital integriert.

Allen Bausteinen des Unternehmerkapitals ist gemeinsam, dass die Banken vom Bund bzw. der KfW von den Risiken aus einem etwaigen Ausfall des Nachrangkapitals entlastet werden. Darüber hinaus werden die Zinsen für Gründer und Wachstumsunternehmen durch Mittel aus dem ERP-Sondervermögen vergünstigt.

Im zweiten und dritten Baustein des Programms, also bei der Wachstumsvariante und der Variante für etablierte Unternehmen, gelten je nach Risikolage des geförderten Unternehmens unterschiedliche Zinssätze. Dadurch wird sichergestellt, dass jeder Kreditnehmer eine Risikoprämie in der Höhe zahlt, die aus seinem statistischen Ausfallrisiko abgeleitet ist. Unternehmen mit guter Bonität profitieren also von niedrigen Zinssätzen, schwächere Unternehmen erhalten durch die risikogerechte Preisgestaltung weiter Zugang zu Kapital.

Die wichtigsten Details zu den je Lebensalter der Unternehmen unterschiedlichen Bausteinen des Unternehmerkapitals:

#### **Existenzgründer und junge Unternehmen bis 2 Jahre nach Geschäftsaufnahme:**

- Es können Investitionen, Warenlager und Markterschließungskosten finanziert werden.
- Die Laufzeit beträgt 15 Jahre, die Tilgung beginnt erst nach 7 Jahren.
- Der Kreditnehmer haftet persönlich für den Kredit, muss aber darüber hinaus keine Sicherheiten stellen. Die Banken sind von der Haftung freigestellt.
- Die vorhandenen Eigenmittel des Antragstellers können mit dem ERP-Kapital für Gründung auf bis zu 40% des Finanzierungsbedarfs aufgestockt werden. Der Rest wird durch die Hausbank finanziert.
- Pro Antragssteller können max. 500.000 EUR beantragt werden.

Der Nominalzinssatz steigt nach derzeitigem Stand von 0,0 % im 1. Jahr bis auf 5,0 % im vierten Jahr. Danach beträgt er z. Zt. 6,00 % in den neuen und 6,25 % in den alten Bundesländern.

#### **Unternehmen, deren Geschäftsaufnahme mehr als zwei und höchstens fünf Jahre zurück liegt:**

- Es können Investitionen und Warenlager finanziert werden.
- Die Laufzeit beträgt 15 Jahre, die Tilgung beginnt erst nach 7 Jahren. Das Unternehmen muss keine Sicherheiten stellen. Die Banken sind von der Haftung freigestellt.
- Es können bis zu 40 % des Vorhabens finanziert werden. Der Rest wird durch die Hausbank finanziert.
- Pro Vorhaben eines Antragstellers können max. 500.000 EUR beantragt werden.
- Der Nominalzinssatz beträgt bei mittlerer Bonität nach derzeitigem Stand 6,90 % p.a. in den neuen und 7,15 % p.a. in den alten Bundesländern.

#### **Etablierte Unternehmen, die seit mehr als fünf Jahren am Markt tätig sind:**

- Es können Investitionen und Betriebsmittel finanziert werden.
- Das Darlehen besteht in gleicher Höhe aus einer Fremdkapital- und einer Nachrangtranche, die fest miteinander verbunden sind.

- Die Laufzeit beträgt 10 Jahre. Die Tilgung für die Fremdkapitaltranche setzt nach 2 Jahren ein, die Tilgung für die Nachrangtranche nach 7 Jahren.
- Für die Nachrangtranche müssen keine Sicherheiten gestellt werden.
- Die Hausbank ist für die gesamte Nachrangtranche von der Haftung befreit.
- Pro Vorhaben eines Antragsstellers können max. 2 Mio. EUR – also jeweils 1 Mio. EUR Fremdkapital- und Nachrangtranche – beantragt werden.
- Der Nominalzinssatz beträgt bei mittlerer Bonität nach derzeitigem Stand 7,37 % p.a..

„Wir erwarten für 2004 ein Zusagevolumen im Unternehmerkapital von mindestens 1,0 Mrd. EUR, wenn sich die Wirtschaftslage so verbessert, wie es derzeit von allen Wirtschaftsinstituten und auch von uns prognostiziert wird“, sagte Reich.

Die Konzeption des Unternehmerkapitals ist ein weiterer Schritt im Rahmen der Neugestaltung der Programmlandschaft der KfW Mittelstandsbank, nachdem die DtA auf die KfW-Bankengruppe im Sommer dieses Jahres fusioniert ist. Schon im September 2003 führte die Förderbank den Unternehmerkredit als großes Fremdkapitalprogramm ein.